الذكاء المالي وصناعة الثروة

ـ 1 ـ

رؤية اجتماعية

الذكاء المالي = (الاستعدادات + الرساميل) x قواعد اللعبة

مشروع رؤية جديدة للذكاء المالي:

من المبادئ النفسية للذكاء المالي،

إلى القوانين الاجتماعية لصناعة الثروة.

د. إدريس أُوهلال

الكتاب: الذكاء المالي وصناعة الثروة، الجزء الأول، رؤية اجتماعية

المؤلف: د. إدريس أُوهلال drissohlale@gmail.com

الطبعة: الأولى 2017

الناشر: مجموعة الأكاديميات الدولية

يتكون كتاب "الذكاء المالي وصناعة الثروة" من 4 أجزاء



الجزء الأول	الجزء الثاني	الجزء الثالث	الجزء الرابع
رؤية اجتماعية	**الاستعدادات**	**الرساميل**	**قواعد اللعبة**

تصدير

يمكن للذكاء المالي أن يصحح الأخطاء، ويزيل الأوهام، ويحرر الإرادات، في اتجاه بناء استقلالية الشخص وتعزيز إحساسه بالمسؤولية، والمساهمة في بناء قوة الأمة والوطن وكرامتهما، لكن بشرط إعادة اختراع مفاهيم ومبادئ وأدوات الذكاء المالي بدل دبلجتها وترجمتها.

محتويات الكتاب

مقدمة

نشرت قبل ثلاث سنوات (ماي 2014) سلسلة مقالات في الذكاء المالي تحت عنوان: "**الذكاء المالي وصناعة الثروة**" بلغت عشرين مقالاً. حاولت في هذه السلسلة أن أحلل وأناقش قيمة وحدود كتابات من سميتهم بمنظري "**المدرسة النفسية في الذكاء المالي**" أمثال روبرت كيوزاكي ونابوليون هيل، وكانت عدتي في هذا التحليل وهذه المناقشة خلفيتي العلمية المتخصصة في مجال التحليل الاجتماعي وتجربتي الشخصية لسنوات في البحث والتدريب والاستشارة في مجال الذكاء المالي. في هذه السلسلة بذلت جهداً فكريا وعلميا لإثارة انتباه القارئ اليقظ إلى أن هذه "**الفلسفة النفسية**" (**وضعها الابستمولوجي لا يرقى إلى مستوى العلم**) تجهل أو تتجاهل أن تسعة أعشار مبادئ الذكاء المالي وقوانين صناعة الثروة هي مبادئ وقوانين اجتماعية وليست نفسية، وأن أسرار عقل المليونير هي أسرار اجتماعية وليست نفسية، وأن الذين أصبحوا أغنياء فكروا في المال بمنظور اجتماعي لا نفسي، وأن طريقة تفكير الأب الغني كما طريقة تفكير الأب الفقير هما معا نتاج لشروط وقوانين اجتماعية، وأن سلوك الأفراد تجاه المال محكوم بتربيتهم الاجتماعية وبالقوانين الاجتماعية لاشتغال المال.

وقد لاقت هذه السلسلة استحسانا واسعاً وتفاعلا كبيراً عَكَسَ أهمية الموضوع لدى فئات واسعة، والحاجة الكبيرة إلى الوعي الجديد الذي يؤسس له المنظور الاجتماعي للذكاء المالي. ويكتسي الموضوع أهمية أكبر إذا استحضرنا أن **المدرسة ليست عاجزة عن تعليم الذكاء المالي فقط بحكم وظيفتها المؤسسية، وإنما تعلم بقصد الغباء المالي بحكم وظيفتها الإيديولوجية**.

خلال السنوات الثلاث اللاحقة على نشر هذه السلسلة أنجزت المزيد من البحوث وقدمت المزيد من التدريب والاستشارات في مجال الذكاء المالي والأعمال الذكية والاستثمار الذكي بأكثر من بلد عربي، وكنت في كل تدريب واستشارة جديدة أتأكد أن المال بالفعل هو **لعبة اجتماعية**.

اليوم أرجع لهذه اللعبة الاجتماعية ولكتاباتي عنها لتجميعها ونشرها منقحة ومزيدة بنتائج التجارب والملاحظات والبحوث التي أجريتها في السنوات الأخيرة في مجال الذكاء المالي وصناعة الثروة.

إن الذكاء المالي ليس ظاهرة نفسية فقط، بل هو أيضا ظاهرة اقتصادية واجتماعية. وهذا التعدد في المستويات المنطقية للذكاء المالي نابع من طبيعته المعقدة، لكن كتابات الرواد تتميز بطابع مبسط وتبسيطي يختزل مستويات الذكاء المالي المنطقية المتعددة في مستوى واحد فقط هو المستوى النفسي.

لقد وَضَّحْت في هذا **الجزء الأول** من كتاب " الذكاء المالي وصناعة الثروة" أن نمذجة الذكاء المالي يجب أن تتم في مستويات منطقية متعددة ومنسجمة فيما بينها، ويجب أن يعبر كل مستوى منها عن حاجات خاصة، لأن الواقع المُعَقَّد بطبيعته لا يمكن فهمه والفعل فيه من خلال مستوى منطقي واحد، كما وَضَّحْت أن فهم طبيعة الذكاء المالي بعمق يحتاج إلى تحليل من ثلاثة مستويات منطقية: النفسي والاقتصادي والاجتماعي، وأن **المقاربة النفسية توجد في المستوى الأدنى لسلم الأداء المالي**: فالنتائج المالية التي يمكن تحقيقها بمبادئ وطرق وتقنيات التنمية الذاتية والذكاء العاطفي والتحفيز والإيحاء والوعظ النظري المتعلق بتخطيط الأهداف الشخصية واقتناص الفرص محدودة جداً، ولا ترقى إلى مستوى النتائج التي يمكن تحقيقها بالمقاربة الاقتصادية والمقاربة الاجتماعية.

وهكذا قمت بتصميم هذا الجزء الأول في ثلاثة فصول:

الفصل الأول: المقاربة النفسية

الفصل الثاني: المقاربة الاقتصادية

الفصل الثالث: المقاربة الاجتماعية

وفي الفصل الثالث الخاص بالمقاربة الاجتماعية وَضَّحْت أن **اللعبة المالية** تشتغل من خلال قوة ثلاثية عجيبة تتحكم في مختلف أنواع الفاعلين وممارساتهم المالية:

- قوة **الاستعدادات** الذاتية التي ندخل بها اللعبة المالية.
- قوة **الرساميل** المتعددة والمختلفة التي يستخدمها اللاعبون.
- قوة **قواعد اللعبة** المالية.

ولتوضيح مبادئ اشتغال هذه القوى الثلاث خصصت لكل قوة جزءًا خاصاً.

وهكذا تم تقسيم هذا الكتاب في مجموعه إلى أربعة أجزاء:

الجزء الأول: رؤية اجتماعية. يستعرض في ثلاثة فصول المقاربات الثلاث للذكاء المالي: المقاربة النفسية، والمقاربة الاقتصادية، والمقاربة الاجتماعية.

أما الأجزاء الثلاثة القادمة فسيتم تخصيصها للقوى الاجتماعية الثلاث التي تتحكم في صناعة الثروة:

الجزء الثاني: الاستعدادات. سيستعرض قوة الاستعدادات الذاتية التي ندخل بها اللعبة المالية.

الجزء الثالث: الرساميل. سيستعرض قوة الرساميل المتعددة والمختلفة التي يستخدمها اللاعبون.

الجزء الرابع: قواعد اللعبة. سيستعرض قوة قواعد اللعبة المالية التي يتصارع اللاعبون على وضعها من خلال مشاريعهم واستراتيجياتهم.



فصل تمهيدي

النموذج الثلاثي لمستويات الذكاء المالي



لماذا الذكاء المالي؟

يمكن للذكاء المالي أن يصحح الأخطاء، ويزيل الأوهام، ويحرر الإرادات.

هل يمكن للذكاء المالي أن يساهم في سد الفجوة الموجودة بين المدرسة والحياة وحل معضلة البطالة وضعف الاقتصاد عندنا؟ هل يمكن للذكاء المالي أن يساهم في تعليم فن إنتاج القيمة والمال بالشكل الذي يساعد على تطوير مناهج وبرامج التعليم وتحفيز الإرادات وتأهيل الكفاءات الشابة لسوق العمل وتنمية اقتصاد الأعمال الحرة والمشاريع الذكية والاستثمارات المنتجة للقيمة والمال؟

إن ضعف بل غياب برامج في البيت وفي المدرسة تعلم المبادرة والاستقلالية وتحمل المخاطر وفن الحياة الاجتماعية ومهارات النجاح في الحياة الاجتماعية يظهر وبقوة الحاجة إلى تربية وتدريب وتحميل المسؤولية، كما يظهر الحاجة مع ذلك وبعده إلى ترسيخ قيمتي الصبر والزمن .

يمكن للذكاء المالي باحتلاله للمسافة الممتدة بين مدرسة الاغتناء السريع ومدرسة التحفيز السريع أن يساهم في عملية إصلاح عقول هائمة حائمة حالمة ونفوس محبطة فقدت الأمل في **النجاح الطبيعي المنطقي بالوسائل الطبيعية المعتادة**.

يمكن للذكاء المالي أن يصحح الأخطاء، ويزيل الأوهام، ويحرر الإرادات، في اتجاه بناء استقلالية الشخص وتعزيز إحساسه بالمسؤولية، والمساهمة في بناء قوة الأمة والوطن وكرامتهما. لكن بشرط إعادة اختراع مفاهيم ومبادئ وأدوات الذكاء المالي بدل دبلجتها وترجمتها؛ اختراع لمفاهيم ومبادئ وأدوات جديدة تستجيب لاحتياجات وخصوصيات أطفالنا وشبابنا وخريجي جامعاتنا ومعاهدنا المقطوعة والمنقطعة عن محيط اقتصادي سمته ضعف الانتاجية والتنافسية، اختراع قائم على شرط التربية والتدريب وتحميل المسؤولية والصبر والزمن.

ذكاءات متعددة

إن مزج أكثر من ذكاء خالص ينتج العبقرية.

انفجر مفهوم الذكاء في عصرنا، فصرنا نتحدث عن ذكاءات متعددة: الذكاءات السبعة في نظرية غاردنر (الذكاء المنطقي واللغوي والمكاني والحركي والموسيقي والاجتماعي والشخصي) والذكاء البيئي الثامن الملحق بالذكاءات السبعة في الكتابات الأخيرة لغاردنر، والذكاء العاطفي مع كولمان، والذكاء المالي مع كيوزاكي، والذكاء الاقتصادي والاستراتيجي والإداري والتنظيمي ...

لكن الذكاءات مثل الألوان منها الخالص ومنها المركب. فنحن نستطيع أن نتحدث عن ملايين الألوان المركبة لكن الألوان الخالصة محدودة جداً، وبالتالي فإن الكلام عن أي ذكاء يحتاج أولا إلى تحقيق علمي عن طبيعته هل هو خالص أم مركب، وإذا كان مركبا فما تركيبته.

ثم إن الذكاءات الخالصة عندما يتم تركيبها تنتج نبوغا. لقد بين غاردنر في حديثه عن الذكاءات المتعددة الخالصة أن مزج أكثر من ذكاء خالص ينتج العبقرية. فالشعراء مثلا عندهم درجة عالية من الذكاء اللغوي والذكاء الموسيقي، والفلاسفة يملكون درجة عالية من الذكاء المنطقي والذكاء الشخصي. وهذه الحقيقة تجعلنا نفترض أن الأذكياء ماليا يمتلكون أكثر من ذكاء خالص، وهنا تطرح عدة أسئلة عن طبيعة

الذكاء المالي وتركيبته: **هل الذكاء المالي هو ذكاء أساسي مثل الذكاءات السبعة التي تحدث عنها غاردنر أم هو ذكاء مركب؟ وإذا كان مركباً فما تركيبته؟ وهل يمتلك الذكاء المالي نفس التركيبة باختلاف مجالات استخدامه؟**

ما الذكاء المالي؟

التعريفات هي وسيلتنا للفهم والتفاهم.

توجد تعريفات متعددة للذكاء ولا يوجد تعريف موحد ومتفق عليه، لكن يمكن رغم هذا الاختلاف أن نضع تعريفاً عاماً وأولياً يتوفر فيه الحد الأدنى من الدقة والوضوح فنقول: إنه القدرة على الفهم العميق والسريع، والتكيف الملائم والسريع. أو بتعبير آخر، هو القدرة على المعالجة العميقة والسريعة للمعلومات الملائمة لتحقيق الأهداف.

بناء على هذا التعريف العام للذكاء يمكن أن نقول بأن **الذكاء المالي هو القدرة على الفهم العميق والسريع لعالم المال، والتكيف مع متطلبات الدخول إلى هذا العالم، من خلال جمع وتحليل المعلومات الملائمة بعمق وبسرعة، لتحقيق الأهداف المالية.**

هذا التعريف العام يمنحنا معرفة أولية بموضوعنا، لكن فهم طبيعة الذكاء المالي بعمق يحتاج إلى تحليل من مستويات منطقية متعددة.

سؤال المنهج أولا

المنهج هو عادات العقل في التفكير.

الذكاء المالي ليس ظاهرة نفسية فقط، بل هو أيضا ظاهرة اقتصادية واجتماعية مُعَقَّدة. وفهم هذه الظاهرة المُعَقَّدة والفعل فيها يعتبر تحدياً حقيقياً. ويصبح هذا التحدي سابع المستحيلات عندما يكون الهدف هو فهم الذكاء المالي في تعقيده وتعدد أبعاده، فنحن أمام ظاهرة لا تتميز فقط بتعدد العوامل بل أيضا بتداخلها وتفاعلها وتشابكها واستحالة السيطرة عليها بالكامل. إن هذا التعقيد الذي يميز الظواهر بشكل عام والذكاء المالي بشكل خاص يطرح وبإلحاح سؤال المنهج: **كيف السبيل إلى الوضوح والدقة والشمولية في الفهم، وإلى الفعالية والكفاءة والإنتاجية في الفعل؟**

يعلمنا المنهج النسقي (منهج تحليل النظم) أن الواقع معقد وأن لكل شيء مستويات منطقية متعددة. ومن السهل بناء نموذج مبسط وتبسيطي للواقع يختزل مستوياته المنطقية المتعددة في مستوى واحد، لكن هل سيعكس هذا النموذج الواقع والحقيقة؟

تكمن خطورة النماذج ذات البعد الواحد في إغراء البساطة والسهولة التي تمنحها. إنها الغيبوبة السعيدة للنزعة الاختزالية، وعادة

الدماغ السلبية في البحث الدائم عن الطرق المختصرة بسبب مبدأ الاقتصاد الذي يتحكم في طريقة اشتغاله.

إن التفكير بطبيعته سباحة ضد التيار؛ فنحن نبني نماذج المعرفة ضد عادات الدماغ السيئة، وضد التمثلات التي نحملها عن موضوع المعرفة، وضد المعرفة العادية المتداولة اجتماعيا.

إن النماذج العلمية، متى كانت مصممة بروح علمية **نسقية**، هي وسيلتنا للتغلب على الطابع المُعَقَّد للواقع لفهمه والفعل المؤثر فيه. فالنماذج لها قدرة عجيبة على ربط الجانب الملموس في التجربة بالجانب المجرد في النظرية. ومن حسن حظنا أن العقل البشري اهتدى إلى هذه المقاربة العلمية.

تنطلق أي منهجية أو مقاربة علمية للواقع من تفاصيل هذا الواقع نفسه، فكثرة التفاصيل ضرورية لبناء النظريات والنماذج العلمية. لكن التعاطي المنهجي مع التفاصيل يطرح عائقاً ابستمولوجياً مزدوجاً: فقلة التفاصيل تؤدي إلى الفهم البئيس، وكثرة التفاصيل قد تحجب الرؤية التركيبية المتكاملة، والحل: **النمذجة النسقية**. ويجب أن تتم هذه النمذجة النسقية في مستويات منطقية متعددة ومنسجمة فيما بينها، ويجب أن يعبر كل مستوى منها عن حاجات خاصة، لأن الواقع المُعَقَّد بطبيعته لا يمكن فهمه والفعل فيه من خلال مستوى منطقي واحد.

تعريفات متعددة للذكاء المالي

النضج هو رؤية الأشياء من زوايا متعددة.

توجد ثلاثة مستويات لفهم وتحليل الذكاء المالي، وهي مستويات متداخلة ومتكاملة، وبالتالي فالذكاء المالي يمكن أن نضع له ثلاثة تعريفات على الأقل:

التعريف النفسي: الذكاء المالي من منظور نفسي هو ذكاء مركب من ذكاء عاطفي وذكاء تحليلي. وسيتضح عند التفصيل أن هذا التعريف المشهور عند رواد المدرسة النفسية للذكاء المالي لا يعكس سوى الطبيعة النفسية للذكاء المالي، وتبقى فراغات كثيرة عن الطبيعة الاقتصادية والاجتماعية للذكاء المالي بدون إيضاحات دقيقة وكافية.

التعريف الاقتصادي: الذكاء المالي من منظور اقتصادي هو القدرة على إنتاج قيمة مضافة وتوليد عائد مالي منها. وسيتضح لنا فيما سيأتي أن تعريف الذكاء المالي من زاوية اقتصادية مهم أيضاً لتمييز حالات إنتاج القيمة بدون مال، وإنتاج المال بدون قيمة، وإنتاج القيمة والمال معاً. ويتكامل هذا التعريف الاقتصادي مع التعريف الإداري للمال المتمثل في قدرة الشخص أو المنظمة على القيام بمختلف وظائف إدارة المال من إنتاج القيمة والمال وبناء نظام المعلومات المتعلق بالمال ومراقبة القيمة والمال وضبطهما وتقوية الموارد المالية وتنظيمها وتوزيعها وتقييمها لاختيار

أشكال تنظيم المال وتوزيعه الأكثر فعالية وضمان التوازنات المالية المستقبلية.

التعريف الاجتماعي: المال من منظور اجتماعي هو لعبة، أما الذكاء المالي فهو امتلاك الاستعدادات الذاتية للفهم العميق والسريع للعبة المالية وقواعدها، واللاعبين ومشاريعهم، والفاعلين واستراتيجياتهم، والحواجز عند الدخول والخروج، والتكيف مع متطلبات وقواعد اللعب، من خلال جمع وتحليل المعلومات والعلامات بعمق وبسرعة، لتحقيق الأهداف المالية واحتلال مواقع ريادية في حقل اللعبة المالية، ثم تحويل المال إلى سلطة، واستخدام هذه السلطة لحماية المال وتنميته.

مستويات منطقية متعددة

لكل شيء مستويات منطقية متعددة

مَرَّ بنا في المقال السابق أن للذكاء المالي ثلاثة تعريفات: التعريف النفسي والتعريف الاقتصادي والتعريف الاجتماعي.

وبمقارنة هذه الأشكال الثلاثة من الذكاء المالي، ومقارنة حجم النتائج المالية التي يؤدي إليها كل شكل، ونوعية القيمة المضافة التي ينتجها، ومستوى التحكم والسلطة المترتبين عنه، يمكن أن نستنتج بسهولة لوضوح الفوارق في النتائج بأن للذكاء المالي ثلاثة مستويات منطقية:

في المستوى الأدنى نجد الرؤية النفسية للذكاء المالي حيث المال مجرد وحدة حسابية ووسيط في التبادل، والذكاء المالي يقوم على مهارات نفسية: الذكاء العاطفي والذكاء التحليلي والتحفيز الذاتي والتفكير الإيجابي وقوة المعتقدات الشخصية والتركيز.

في المستوى الأوسط نجد الرؤية الاقتصادية حيث المال هو وحدة قياس القيمة المضافة، والذكاء المالي يقوم على مهارات اقتصادية وإدارية: بناء نماذج الأعمال المبتكرة لإنتاج القيمة وتوليد عائد مالي منها مع الذكاء التنظيمي والجماعي والتسويقي.

في السرعة القصوى نجد الرؤية الاجتماعية حيث المال لعبة اجتماعية، والذكاء المالي يقوم على قدرة الأفراد والمنظمات على فهم اللعبة المالية والتحكم فيها: فهم أشكال المال المتعددة، وأسعار الصرف القائمة على علاقات القوة، ودور مواقع الفاعلين واستراتيجياتهم المالية في صناعة الثروة، وأهمية القابليات الاجتماعية للأفراد، ودور السلطة في وضع الحواجز عند الدخول إلى عالم المال والأعمال، وكيفية بناء استراتيجيات اجتماعية ذكية للتعامل مع هذه الحواجز عند الدخول.

هذه هي حقيقة الذكاء المالي، لكن الكثيرين لم يستوعبوا بعد هذه الحقيقة.



الفصل الأول
المقاربة النفسية



الرؤية النفسية

نحتاج إلى قدر كبير من الغباء لكي نصدق أن الذكاء المالي ظاهرة نفسية.

توجد الرؤية النفسية في المستوى الأدنى لسلم الأداء المالي؛ فالنتائج المالية التي يمكن تحقيقها بمبادئ وطرق وتقنيات التنمية الذاتية والذكاء العاطفي والتحفيز والإيحاء والوعظ النظري المتعلق بتخطيط الأهداف الشخصية واقتناص الفرص محدودة جداً، ولا ترقى إلى مستوى النتائج التي يمكن تحقيقها بالرؤية الاقتصادية والرؤية الاجتماعية.

إن الرؤية النفسية تنمي ذكاءًا ليناً وناعماً لا يُفسد على الناس أحوالهم ومعتقداتهم ومشاعرهم وعاداتهم، ولا يزعج الوصال بين السلطة والمال بحكم طبيعته غير النقدية. إن شعبية الذكاء المالي القائم على الرؤية النفسية شبيهة بشعبية **السوفت لايت** Soft light في التصوير السينمائي لأنه يلقي ضوءًا أقل ويجعل الموضوع أكثر جمالاً من خلال جعل التجاعيد أقل وضوحاً. أما الرؤية الاجتماعية فشبيهة **بالهارد لايت** Hard light مزعجة لأنها تبرز التفاصيل بشكل حاد.

هذا على مستوى قدرة هذا المنظور على تسليح الباحث عن الحرية المالية بوعي مالي عميق وبمبادئ وأدوات فعالة لإنتاج القيمة وتحويلها إلى مال، أما إذا تحدثنا عن تقاسم المال من موقع المسؤولية الاجتماعية فالوضع أسوأ، لأن شعار "إرجاع المال إلى المجتمع" ومبادراته الخيرية

يُضاعف مفعول السحر الذي يمارسه **إخفاء تحويل المال إلى سلطة واستخدام هذه السلطة لحماية المال ومضاعفته**.

غيبوبة سعيدة

نحتاج إلى أسلوب الصدمة لعلنا نستيقظ.

كان في حالة استرخاء على سريره يقرأ في أحد كتب الذكاء المالي وفجأة لمعت عيناه بالحماس وشعر بسعادة تغمر قلبه وهتف وجدانه يردد : "أنا غني" .. "أناا غني" .. "أنااا غنيييي" .. "أناااااااا غنييييييي"، وقام يرقص فرحا وطربا وفي يده الكتاب "الأكثر مبيعاً في العالم" "الذي غَيَّر حياة الكثيرين"، وقبل أن تمتد عدوى هذه السعادة إلى بقية كيانه، توالت طرقات عنيفة على الباب، وفتح ليجد زميله يطالبه بدين عليه عجز عن سداده.

هذا الموقف الكوميدي الذي أداه الفنان الموهوب أحمد حلمي في أحد أفلامه يثير السخرية الممزوجة بالألم والحزن على واقع البحث والتأليف والتدريب والاستشارة في مجال الذكاء المالي، ويكثف كل عناصر المشكلة بدقة وأمانة وخفة ظل.

إنها مشكلة **الغيبوبة السعيدة** الناتجة عن بيع الأوهام: وهم إمكانية جذب المال عن طريق التفكير فيه، ووهم الحل السحري السريع لمشكلات الضغط المالي، ووهم الطبيعة النفسية لمبادئ الذكاء المالي وقوانين صناعة الثروة.

ولأن الغيبوبات السعيدة تسرق منا عمرنا بسبب حالة التبلد التي يدسها خيميائي الذكاء المالي فينا، وتسرق من الأمة مستقبلها الذي يسطو عليه صناع الغيبوبات في لحظات الغفلة عن الفعل في التاريخ، **نحتاج إلى أسلوب الصدمة لعلنا نستيقظ**.

ذكاء مالي على الطريقة الأمريكية

صناعة الاستغلال الفعال وصناعة الغيبوبة السعيدة وجهان لحقيقة واحدة.

إن كتابات منظري المدرسة النفسية للذكاء المالي تطبعها سطحية علمية وعملية واضحة سواء مع المعلمين الأوائل أمثال والاس واتلس ونابليون هيل أو مع المؤسسين الآخرين الذين تابعوا جهود الأوائل في جعل صناعة الثروة "علما دقيقا" وعلى رأسهم روبرت كيوزاكي.

هذا "العلم الدقيق" زعماً تأسس للأسف مع المدرسة الأمريكية في الذكاء المالي، فما كان له إلا أن يأخذ نفس خصائص العقل الأمريكي المهووس بالهيمنة: فلسفة لصناعة الاستغلال الفعال من جهة، وايديولوجية لصناعة الغيبوبة السعيدة من جهة أخرى.

فلسفة استغلالية لا يمثل الغير بالنسبة لها سوى وقتاً أو جهداً أو عملاً أو مالاً أو معرفةً أو خبرةً أو تجربةً يجب استغلالها، أو موضوعاً لعمل خيري قائم على مبدأ "إرجاع المال إلى المجتمع" بعد مرحلة الحرية المالية، ليرتاح الضمير من ماضي الاستغلال وحاضر التهرب الضريبي المقنع بالأعمال الخيرية، ويضاعف مفعول إخفاء تحويل المال إلى سلطة بمفعول إرجاع المال إلى المجتمع.

إيديولوجية نفسية مغرقة في التبسيط النظري والتسطيح العملي قائمة على **خلطة عجيبة** تجمع بين الوصفات النفسية الجاهزة

(وصفات التحفيز السريع مثلا) والوصفات الإدارية الهجينة (وصفات تخطيط الرؤية والأهداف الشخصية مثلا). وهذه الايديولوجية النفسية هي مادة حروب الوعي التي لا تقل أهمية وخطورة عن الحروب الاقتصادية والتجارية.

إخفاء السر العظيم

المدرسة الأمريكية تتحدث عن أسرار المال لتحويل الأنظار عن الأسرار الحقيقية للمال.

إن مدرسة التحفيز السريع والوصفات الجاهزة في الذكاء المالي، كما في التنمية الذاتية بشكل عام، تُعَلم باسم "السر العظيم" كل شيء إلا السر الحقيقي لصناعة الثروة، وتضع باسم "القوانين" كل شيء إلا القوانين الحقيقية للحرية المالية.

إن هذه السطحية العلمية والعملية هي السمة المميزة لمدرسة وتيار بأكمله هو تيار التنمية الذاتية على الطريقة الأمريكية، لكن في مجال الذكاء المالي يطرح السؤال عن دلالة هذه السطحية: **هل هي جزء ماهية البراجماتية الأمريكية التي عودتنا على التناول السريع والبسيط والعملي للقضايا، أم هي سطحية مقصودة تخفي القوانين الحقيقية لصناعة الثروة؟ هل نحن أمام إيديولوجية حقيقية للرأسمالية المالية بمفعول مضاعف تُرَوج لفكرة نهاية الإيديولوجيات وتمارس الإيديولوجية باقتدار، تتحدث عن أسرار المال لتحويل الأنظار عن الأسرار الحقيقية للمال واللعبة المالية؟**

السوفت لايت الصحفي

شتان بين سطحية الصحفي وعمق العالم.

عشرون عاماً من البحث والملاحظة ومُقابلة عشرات المليارديرات من مجالات مُختلفة أمثال هنري فورد ملياردير صناعة السيارات، وتشارلز شواب ملياردير صناعة الحديد والصلب، وجون روكفلر ملك المليارديرات.

عشرون عاماً من تجميع المعلومات وتحليلها عن رحلة الكفاح والنجاح وخطط التطوير الذاتي وأسرار الذكاء المالي والنجاح المالي وصناعة الثروة.

عشرون عاماً للوصول في النهاية إلى أن النجاح في تكوين الثروة يرجع إلى ما نتعلمه على المستوى الفكري في مدرسة الحياة؛ فالأفكار هي التي تجذب المال الوفير والثروة العظيمة والمكانة الاجتماعية المرموقة؛ فكل ما يستطيع العقل تخيله وتصديقه يمكن للمرء أن يحوله إلى حقيقة، لأن الكلمات تتمتع ب "**قوة جذب**" خفية. هذا هو "السر الأعظم" القادر وحده على إعطاء الأشخاص الخبرة اللازمة ليصبحوا أغنياء والذي اكتشفه نابليون هيل الذي **فَسَّر الماء بالماء بعد عشرين عاماً من الجهد والعناء.**

في بداية القرن العشرين كلف الملياردير الأمريكي أندرو كارنيجي كاتباً صحفياً شاباً، عمره خمسة وعشرين ربيعاً، واسمه **نبليون هيل**، بإنجاز "تحقيق صحفي" يثبت من خلاله وجهة نظره. **متى كان الكتاب الصحفيون الشباب يقومون بأعمال البحث العلمي؟ ومن أين لهم بأدوات تحليل الذكاء المالي بمستوياته وأبعاده المتعددة النفسية والاقتصادية والاجتماعية واللعبة المالية برهاناتها الظاهرة والخفية؟ ومتى كان العلم يتطور برغبة صاحب مال في إثبات صواب وجهة نظره الشخصية؟**

يبدو أن البدايات لم تكن موفقة؛ فالدخول إلى حقيقة عالم المال لم يكن من باب العلم وإنما من نافذة الصحفي، وشتان بين سطحية الصحفي وعمق العالم، بين السوفت لايت الصحفي الذي يلقي ضوءًا أقل ويجعل الموضوع أكثر جمالاً من خلال جعل التجاعيد أقل وضوحاً والهارد لايت العلمي المزعج الذي يبرز التفاصيل بشكل حاد.

تحويل الأنظار عن السر العظيم

إن مفعول السلطة يزداد كلما ازداد الجهل بآلياتها الرمزية والخفية.

توجد قولة مشهورة لنابليون هيل يُعَبِّر بها عن السر الأعظم المزعوم: "إن قدر الذهب الذي استخلصناه من أفكار البشر يفوق كثيراً قدر الذهب الذي استخرج من باطن الأرض."

إن تسليط الضوء بقوة (الهارد لايت) على أفكار البشر ما هو إلا تكتيك هدفه إخفاء السر الأعظم الحقيقي الموجود في علاقات السلطة بين البشر لا في أفكار البشر؛ فالحقيقة التي يُخفيها هذا الكلام الجميل لهيل هي: "**إن قدر الذهب الذي اسْتُخْلِص باستخدام السلطة يفوق كثيراً قدر الذهب الذي استخرج من أفكار البشر ومن باطن الأرض**".

لا أحد من رواد الرؤية النفسية يفضح السلطة وآلياتها الخفية، فكلهم يوجهون ضوءهم القوي (الهارد لايت) بعيداً عنها لتحويل الأنظار عن السر العظيم الحقيقي. فهل يجهل رواد الرؤية النفسية **أن مفعول السلطة يزداد كلما ازداد الجهل بآلياتها الرمزية والخفية**، أم أنه التجاهل الذي يغذي السلطة التي تستمد قوتها من اختفائها وتحويل الأنظار عنها؟

إن تسعة أعشار مبادئ اشتغال المال وقوانين صناعة الثروة هي مبادئ وقوانين اجتماعية وليست نفسية أو إدارية، وبالتالي فإن المال

يجب أن يدرس أولا كنتيجة لعلاقات السلطة الموجودة بين الأفراد، وليس كنتيجة لطريقة جديدة في التفكير تصنع عالماً وواقعاً جديداً بضربة حظ تجعل من مُعْدِم صاحب ثروة عظيمة. والذين يعيبون على الرؤية الاجتماعية تشاؤمها وتثبيطها للعزائم عندما تفضح جاذبية السلطة ليسوا أكثر صواباً من أولئك الذين يعيبون على نيوتن تشاؤمه وتثبيطه لعزائم من يحلم بالطيران عندما اكتشف جاذبية الأرض. إن كانت هناك من أفكار ساحرة وأسرار عظيمة يمكن أن تساعد الناس المقهورة على تحقيق الحرية المالية فهي الوعي باللعبة المالية وقوانينها الاجتماعية. **إن معرفة الجاذبية هي الشرط الأول للطيران.**

تحدي كارنيجي ولعبة الإخفاء

إن لعبة السلطة تقوم على استخدام شيء لإخفاء شيء آخر.

يعتبر تحدي كارنيجي لغزاً، فظاهرياً تبدو وجهة نظره صحيحة؛ فالصحفي الشاب هيل نفسه أصبح غنياً وهو يبحث عن أسرار الغنى.

لقد صَدَّق الرؤية وتَعَلَّم الأفكار الجديدة التي تجذب المال الوفير والثروة العظيمة والمكانة الاجتماعية المرموقة أثناء عملية جمع المعلومات لإنتاج الكتاب. لقد حَوَّل ما تخيله عقله وصدّقه إلى حقيقة. هذا الظاهر أما الحقيقة فخلاف ذلك.

إن الألغاز تقوم على استخدام شيء لإخفاء شيء آخر، ولغز كارنيجي يقوم على استخدام أربع واجهات جميلة لإخفاء أربع حقائق خطيرة.

الإخفاء الأول يتمثل في استخدام الطبيعة النفسية غير المزعجة للأفكار والكلمات لإخفاء طبيعتها الاجتماعية المزعجة؛ **فالأفكار والكلمات في بعدها النفسي هي مجرد طاقة نفسية محركة لحوافز الأفراد، لكن في بعدها الاجتماعي هي أدوات للسيادة والسيطرة والتلاعب بالعقول والمشاعر والمصالح**، وبالتالي يجب التعامل مع الأفكار والكلمات في أثرها الاجتماعي لا في أثرها النفسي. وعلى الرؤية النفسية أن تكف عن تضخيم الأثر التحفيزي على الذوات وحجم الفعل المتولد عنه، وتلقي نظرة

فاحصة عميقة على الاستخدامات الاجتماعية المتعددة والمختلفة للغة ومفعول السحر الذي تمارسه (كلمات ليست كالكلمات) وحجم السلطة التي تمنحها.

والإخفاء الثاني يتمثل في استخدام الأفكار والكلمات الجميلة التي يقولها أغنى رجل في بابل والمليونير في البيت المجاور والأب الغني لإخفاء المشاريع والاستراتيجيات الملغومة التي يفعلونها. **إن الذكاء المالي في مستوياته العليا هو ذكاء سياسي يقوم على مبدأ أن تقول ما لا تفعل وتفعل ما لا تقول.**

الإخفاء الثالث يتمثل في استخدام مبادئ ومظاهر إرجاع المال إلى المجتمع (وهو مطلوب وواجب من باب المسؤولية الاجتماعية) التي تلجأ إليها الرأسمالية المتوحشة من أجل **إخفاء تحويل المال إلى سلطة** لحماية المال وتنميته.

أما **الإخفاء الرابع** فيتمثل في استخدام العلاقة المعرفية التي جمعته مع عينة المليارديرات الذين التقى بهم لإخفاء علاقته "غير المعرفية" بهم. إن نابليون هيل لم يعش عشرين عاماً يجمع المعلومات ويحللها ليثبت وجهة نظر كارنيجي، وإنما عاش عشرين عاماً يجمع أشكالاً متعددة وأساسية من المعارف والخبرات والمعلومات والعلاقات والسلطة. **إن الصحفي الشاب أصبح غنياً، وهو يبحث عن أسرار الغنى عند الأغنياء، بمفعول العلاقات والرساميل النوعية الذي اكتسبها، لا بمفعول الأفكاروالكلمات الجميلة التي تعلمها.**

إنها لعبة السلطة ومفعول السحري القائم على ثنائية الإظهار والإخفاء؛ تسليط الضوء على شيء بقوة لإخفاء شيء آخر.

تواطؤ سفراء النوايا الحسنة

يتواطأ الطيبون بمعتقداتهم الساذجة عن المال مع سلطة المال ضد أنفسهم.

لا تمثل النقود الرهان الوحيد لجهود الأذكياء ماليا ولا الطاقة الوحيدة المحركة للعبة المالية. كما لا تمثل القدرة على العمل والمثابرة عليه والتفكير الإيجابي وحس السعادة والسلام الداخلي والحكمة محولات الطاقة الأكثر فعالية وكفاءة.

إن محولات الطاقة نوعان:

- محولات خافضة للجهد رافعة للتيار.
- محولات رافعة للجهد خافضة للتيار.

فهل سنضيع حياتنا نلهث وراء الأمن المالي دون جدوى بمحولات رافعة للجهد البشري خافضة لتيار التدفقات المالية، أم ترانا سنفهم اللعبة المالية وقواعدها ونتسلح بمحولات خافضة للجهد البشري رافعة لتيار التدفقات المالية؟

إلى جانب التحفيز على العمل والقدرة عليه وقوة المثابرة والإحساس بالمسؤولية توجد محولات متعددة أخرى كالمعرفة والخبرة والمعلومة والعلاقات والثقة والسلطة. والمحولات تختلف أهميتها وأوزانها ومعاملات تحويلها ومعدلات كفاءتها باختلاف المجتمعات والعصور، ففي الماضي كنا

نسمع أن "**الوقت مال** time is money"، أما اليوم فأفضل نصيحة يمكن أن توجهها لابنك هي أن تنبهه إلى أن: "**البيانات مال** data is money" و "**المعلومات مال** informations is money"

إن الأذكياء ماليا يفهمون هذا جيدا ويعملون وفق مقتضياته. أما الطيبون فكتلة من العواطف المجنحة يعتقدون أن الحرية المالية والثروة العظيمة تأتي فقط بالعمل الجاد والمثابرة عليه وبالتفكير الإيجابي والحب والتسامح والسلام الداخلي.

يتواطأ الطيبون بمعتقداتهم الساذجة عن المال مع سلطة المال ضد أنفسهم؛ فسلطة المهيمن لا وجود لها إلا في أعين الخاضع. وهكذا **يخضع الطيبون مرتين**: بمفعول **السلطة الموضوعية** التي يملكها المهيمن، وبمفعول **السلطة الذاتية** الموجودة في أعين ووعي الخاضع. كان الله لسفراء النوايا الحسنة.

عباس وخيميائي الذكاء المالي

لم نر، عبر تاريخ الخيمياء الطويل، خيميائياً حول حجرا إلى ذهب.

تبدو صورة من يبحث عن الغنى بتغيير طريقة تفكيره فقط شبيهة بشخصية عباس في قصيدة الشاعر أحمد مطر المشهورة.

عباس اليقظ المنتبه الحساس الذي يلمع سيف طريقته في التفكير، ويلمع شارب مشاعره وعاداته وخططه وأهدافه الشخصية أيضاً، ينتظر.. محتضناً أمله في أن يصبح غنياً.

لكن في الوقت الذي يمضي عباس يصقل سيفه وشاربه وينتظر، يعبر خيميائي الذكاء المالي إليه ويحل ببيت عقله وإرادته ويصور له إمكانية تحويل الحجر إلى ذهب.

أحد هؤلاء الخيميائيين الذين يزعمون إمكانية تحويل الحجر إلى ذهب بسلوك طريق التغيير الفكري فقط، صاحب كتاب "**فكر تصبح غنياً**"، الذي يدعونا إلى تغيير طريقة تفكيرنا ليسهل علينا حينها تحقيق هدفنا في أن نصبح أغنياء. لكن **هل يكفي فعلا تغيير طريقة التفكير لتغيير الوضع الاجتماعي؟ أليست طريقة التفكير نفسها مع المشاعر والعادات والخطط الشخصية نتيجة حتمية للوضع الاجتماعي؟ ألا يفكر الإنسان في حدود عالمه الاجتماعي؟ ألا يصنع واقعنا الاجتماعي**

وعينا وإرادتنا؟ ألا يجب قلب هذا المبدأ والعمل على تغيير الأوضاع الاجتماعية ليسهل علينا حينها تغيير طرق التفكير الفردية؟

إيديولوجية جديدة

الإيديولوجية هي منظومة أفكارووراءها مصالح.

عندما يتعارض عالمك الداخلي مع العالم من حولك وتحتاج إلى توافق بينهما لتنجح فليس أمامك، على ما يبدو، إلا واحد من حلين: **إما أن تُغَيِّرعالمك الداخلي أوتُغَيِّرالعالم من حولك.**

الرؤية النفسية تنصحك دائما بتغيير عالمك الداخلي، وتسكت كليا عن الحاجة المُلِحَّة لتغيير الواقع، تنصح بتغيير ما **بالنفس الفردية** وتخفي كليا الحاجة الحيوية إلى تغيير ما **بالنفس الجماعية**.

في مقابل هذه الرؤية النفسية تدعو **الرؤية السياسية** إلى تغيير الواقع وتعمل على ذلك. الرؤية السياسية تجهل أو تتجاهل أهمية تغيير البنيات الذاتية الذهنية والنفسية والعادات لتعزيز وإسناد عملية تغيير الواقع.

وفي الحالتين (الرؤية النفسية والرؤية السياسية) نجد أنفسنا أمام نظرة دوغمائية وأحادية ترى الأمور من زاوية واحدة فقط. إن الانسان الدوغمائي يكون أعزلا من أي دفاع يحميه من النظرة الأحادية، لأنه محروم من الطريق الثاني ومن الثنائية التي يمكن أن تمنحه التوازن.

في مقابل هاتين النظرتين، توصي **الرؤية الاجتماعية** بالطريق المزدوج في التغيير: "**إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم**". في الآية أُضيف التغيير المطلوب من الإنسان إلى النفس لكن **بصيغة الجمع**، وهذا يؤكد أن التغيير المطلوب يجب أن يكون على المسارين الفردي والجماعي وبالتوازي. والسنة النبوية، وهي شارحة للقرآن، تؤكد هذه الحقيقة؛ فقد عمل الرسول صلى الله عليه وسلم على المسارين وبالتوازي. لكن الخيميائي يحصره في تغيير الذات الفردية فقط، ويسكت، بل يُحَوِّل الأنظار، عن الحاجة إلى تغيير الذات الجماعية.

لماذا يسكت الخيميائي عن شرط تغيير الواقع الاجتماعي كمدخل لتغيير الطرق الفردية في التفكير؟ هل هي سطحية مقصودة تخفي القوانين الحقيقية للتغيير؟ هل نحن أمام إيديولوجية جديدة للرأسمالية المالية (الايديولوجية هي أفكار وراءها مصالح) بمفعول مضاعف تُرَوج لفكرة التغيير (التغيير يبدأ من الداخل) وتُحَوِّل الأنظار عن الأسرار الحقيقية للتغيير (التغيير يبدأ من الداخل ومن الخارج وبالتوازي بين الداخل والخارج)؟

السحر النفسي والسحر الاجتماعي

للغباء عنوان اسمه: الأمية الاجتماعية.

لصاحبنا خيميائي الذكاء المالي وصفات سحرية تُنعش الروح وتروي القلب وتشحذ الهمم، يكفيك فقط أن تُغَيِّر طريقتك في التفكير، وأن تكون إيجابياً:

- قبل تحقيق النجاح الكبير في الحياة لا بد من المرور بهزائم وانكسارات مؤقتة. **تابع مسيرتك نحو النجاح فالفشل مؤقت.**
- الحظ السيء لا يمكن أن يكون قدراً محتوماً؛ **تابع مسيرتك نحو النجاح فالحظ السيء عابر ولا أحد محكوم بقدر سيء.**
- للفرص طبيعة خادعة وماكرة؛ فهي تتسلل عبر الأبواب الخلفية ولا تظهر في شكل فرص، لذلك **عندما تنغلق الأبواب في وجهك يكفيك أن تنتبه للأبواب الأخرى المفتوحة أمامك.**

عندما نتحدث عن الفشل والحظ السيء والفرص علينا ابتداء أن نحدد عن أي فشل وحظ سيء وفرص نتحدث.

علينا أولا أن نميز بين **الفشل الفردي والفشل الاجتماعي**، وأن ننتبه إلى أن "الفشل الفردي" ليس مشكلة كبيرة إذ يسهل التغلب عليه، وأن المشكلة الكبرى هي "الفشل الاجتماعي". ويفترض في الذكاء المالي،

والتنمية الذاتية اللازمة له، أن يطرح ويعالج مشكلة الفشل الاجتماعي المرتبط بغياب الاستعدادات الذاتية للنجاح المالي عند أوسع الفئات الاجتماعية، وافتقار الكثير من هذه الفئات للرساميل الاجتماعية اللازمة للنجاح المالي (الاسم العائلي، النسب الشريف، الذوق الرفيع، العلاقات، شبكات التمويل، شبكات التسويق، السلطة...).

علينا ثانيا أن نميز بين **الحظ السيء الفردي والحظ السيء الاجتماعي**؛ "**الحظ السيء الفردي**" لا يكون قدراً محتوماً بالفعل متى توفرت للفرد الإرادة القوية والفهم العميق، إلا أن "**الحظ السيء الاجتماعي**" ليس عابراً، ولا يمكن أن نتجاهل أن كل طبقة اجتماعية محكومة بقدرها الاجتماعي، ولا يمكن التحرر من هذه الجاذبية الاجتماعية بوصفات السوفت لايت الخيميائية. ولعل تجربة عالم الاجتماع الأمريكي بيرنشتاين مع مشكلة الفشل الدراسي في أوساط أبناء الفقراء السود الأمريكيين خير دليل على أن ما كان فشله لعوامل اجتماعية لا يمكن أن يكون علاجه إلا بحلول اجتماعية.

وأخيراً علينا أن نميز أيضاً بين **أنواع الفرص من الناحية الاجتماعية**. إن الفرصة هي إمكانية واحتمال وقوع شيء ما؛ ففرصة حصول شاب مقاول من أصول اجتماعية فقيرة أو متوسطة على قرض بنكي صغير بدون ضمانات ضعيفة جداً، وفرصة حصول من لا يملك سلطة التشريع على قوانين ضريبية تخدم مصلحته منعدمة .

الخلاصة.. نحتاج أن نكون أغبياء بمرتبة الشرف الأولى مع التوصية بالنشر لتعم الفائدة لكي نصدق، مع صديقنا الخيميائي، أن" الفشل الاجتماعي" مؤقت، وأن "الحظ الاجتماعي السيء" ليس قدراً اجتماعياً محتوماً، وأن "الفرص الاجتماعية" عندما تنغلق في وجه طبقة اجتماعية ستفتح في وجهها أبواب فرص طبقة اجتماعية أخرى. للغباء عنوان اسمه: الأمية الاجتماعية.

إيديولوجية احتضان الأمل

أصبحت الأشكال الجديدة للفقر هي الحل الوحيد بالنسبة للإنسان المقهور.

لا يمكن للإيديولوجية المهيمنة مالياً أن تستمر في هيمنتها المالية إلا بالتسرب اللطيف إلى عقل الإنسان وإرادته وخلق أحد نمطين من الوعي المالي:

- خلق الإحساس بأن الثراء خطيئة وجرم وزلة.
- خلق الإحساس بأن الثراء ممكن بسلوك طريق احتضان الأمل والتفكير الإيجابي وحس السعادة والسلام الداخلي.

في الماضي نجحت **إيديولوجية الرهبانية** في أن تجعل من الفقر الحالة المثلى للإنسان، واليوم تنجح **إيديولوجية احتضان الأمل والتفكير الإيجابي** في أن تجعل من الأشكال الجديدة للفقر الحل الوحيد بالنسبة للإنسان، وحالته الواقعية العادية.

إن الانسان مظروف أصلاً، تتحكم ظروف واقعه الاجتماعي وحاجاته الاستهلاكية في فكره ومشاعره وحركته فلا يعي نفسه أبداً إنساناً حراً. **وتصبح مظروفيته مضاعفة عندما يحتضن أملاً ويشحذ منشاراً غاية ما يمكن تحقيقه بهما هو بلوغ الأشكال الجديدة للفقر.**

إن فوائد الرؤية النفسية للذكاء المالي محدودة جداً تكاد لا تتجاوز منح بعض الثقة بالنفس والقليل من حوافز العمل. وسلبياتها كما رأينا تفوق بكثير إيجابياتها، **ولا ينبغي أن يكون الإنسان مغفلا يحسب الرماد ناراً.**

الخلطة النفسية الاقتصادية الإدارية

عندما تغيب المقاربات العلمية فانتظر الخلطات.

بعد نابليون هيل سيأتي روبرت كيوزاكي الأب الثاني للذكاء المالي، ويعتبر بحق أكثر الرواد نجاحاً في الجمع بين الجوانب النفسية والاقتصادية والإدارية للذكاء المالي.

لكن الخطوة التي خطاها الذكاء المالي مع روبرت كيوزاكي لم تبلغ به، رغم أهميتها، مستوى متقدم من النضج العلمي والعملي؛ فكيوزاكي بقي وفياً لروح الرؤية النفسية (الذكاء المالي = ذكاء عاطفي + ذكاء تحليلي)، مع تقدم محتشم نحو الأسرار الاقتصادية والادارية للنجاح المالي.

الذكاء المالي عند كيوزاكي ما هو إلا تجميع لبعض الاستعدادات الذاتية النفسية مع بعض المعارف والمهارات الاقتصادية والإدارية.

يعتبر كيوزاكي أن المال هو مجرد كلمات، وأن الذكاء المالي يمكن تطويره من خلال المعارف والمهارات الآتية:

- ثقافة محاسبية ومالية تمكن الفرد والمنظمة من قراءة البيانات المالية وفهمها، ومعرفة نقط القوة والضعف في الأداء المالي.
- معرفة مبادئ وخطط الاستثمار الذكي لتوليد المال بالمال.

- معرفة الأسواق، وفهم طريقة اشتغالها، وقوانين العرض والطلب المتحكمة فيها، وخصائصها الفنية، وحاجات المستهلكين.
- معرفة القوانين واستخدامها للاستفادة من مزايا ضريبية وحماية قانونية.

بتأمل هذه المعارف والمهارات نلاحظ أنها تلامس بعض الأبعاد الاقتصادية والإدارية للذكاء المالي، لكن لا تغطيها بشكل منهجي وشامل.

تهافت المقاربة النفسية

تسعة أعشار مبادئ الذكاء المالي وقوانين صناعة الثروة هي مبادئ وقوانين اجتماعية وليست نفسية.

سواء مع منظري الذكاء المالي وصناعة الثروة الأوائل أمثال والاس واتلس ونابليون هيل أو مع الذين تابعوا جهودهم أمثال روبرت كيوزاكي نجد النظرة النفسية الاختزالية هي المقاربة السائدة، وتقنيات البرمجة اللغوية النفسية هي الوصفات الجاهزة. أما **مع الذين دبلجوا وترجموا فالأوهام مضاعفة.**

تؤكد هذه النزعة النفسية الاختزالية مثلا "أن المال مجرد كلمات" (روبرت كيوزاكي) وتنسى أن الكلمات نفسها والوعي الذي ينشأ عنها هي ظواهر اجتماعية محكومة بالتراتبيات الاجتماعية وعلاقات القوة الموجودة في مختلف العوالم الاجتماعية.

تجهل هذه الفلسفة أو تتجاهل أن **تسعة أعشار مبادئ الذكاء المالي وقوانين صناعة الثروة هي مبادئ وقوانين اجتماعية وليست نفسية** .. تجهل أو تتجاهل أن مختلف الأشكال النفسية الخالصة كاللغة والتفكير والرغبات والمعتقدات والمشاعر والسلوك لا يمكن فهمها إلا بالرجوع إلى قوانين اشتغال العالم الاجتماعي ومواقع الأشخاص فيه والقابليات الاجتماعية التي تميزهم .. تجهل أو تتجاهل أن أي خاصية من

خصائص البشر النفسية لا يمكن أن توجد بشكل سابق أو مستقل عن العوامل الاجتماعية.

إن التفكير في وجود الوفرة أو الندرة مثلا ليس فعلا نفسيا خالصا نابعا من إرادة حرة ومستقلة بل هو فعل نفسي اجتماعي مشروط ومظروف بالوضع الاجتماعي أي بالوعي المحدد اجتماعيا. إن الغني يرى الوفرة ويفكر فيها لأنه نشأ في بحبوحة النعمة، في حين تمنع الندرة والحرمان ومعاناة السعي الشاق لتحصيل رغيف العيش اليومي الفقير من أن يرى هذه الوفرة. إن الطفل روبرت (بطل كتاب الأب الغني والأب الفقير) فكر في الوفرة وسعى إليها لأنه نشأ بين وفرة الطبقة المتوسطة (الأب الفقير) ووفرة الطبقة الغنية (الأب الغني). **إننا لا نفكر بمحض إرادتنا في وجود الوفرة أو الندرة لأن الانسان محكوم عليه أن يفكر في حدود ظروفه الاجتماعية.**

وحتى عندما يتحرر الفقير (مع العلم أنه توجد أشكال جديدة للفقر) من جاذبية ظروفه الاجتماعية ويفكر في المال فلن يأتيه المال بالسهولة التي تطرحها وتُنَظِّر لها مدرسة التحفيز السريع والوصفات النفسية الجاهزة لأن **القوانين النفسية لصناعة الثروة لا يمكن أن تشتغل بمعزل عن القوانين الاجتماعية لصناعة الوعي بالثروة وقواعد لعبة صناعة الثروة.**



الفصل الثاني
المقاربة الاقتصادية



الرؤية الاقتصادية

القيمة قبل المال.

نجح روبرت كيوزاكي في الجمع بين الجوانب النفسية والاقتصادية للذكاء المالي، لكن بشكل محتشم وبطريقة غير منهجية وغير شاملة.

إن الثقافة المحاسبية والمالية، ومعرفة مبادئ وخطط الاستثمار الذكي، ومعرفة الأسواق وطريقة اشتغالها، ومعرفة القوانين واستخدامها بذكاء، كل ذلك مهم للنجاح المالي، لكن لا يمثل البداية الصحيحة لرحلة الذكاء المالي.

القيمة قبل المال، وقوانين إنتاج وإدارة القيمة قبل قوانين إنتاج وإدارة المال، هذه هي البداية الصحيحة .

للذكاء المالي بعد اقتصادي يتمثل في القدرة على إنتاج القيمة أولاً؛ لأن المال ما هو إلا المقابل الذي يدفعه العميل جراء استهلاكه للقيمة. ومن الناحية الأخلاقية تعتبر هذه القيمة هي الضمان الأول لمدى مشروعية المال الذي تم إنتاجه، وفي غيابها يطرح السؤال عن مصدر المال. وأوضح مثال على حالة إنتاج المال بدون قيمة مقابلة له هو التسويق الهرمي.

إننا بحاجة إلى تأسيس الذكاء المالي على قاعدة صلبة تجعله في خدمة الفرد والمجتمع معاً لا في خدمة الفرد فقط، والقاعدة الصلبة هي

القاعدة الاقتصادية القائمة على "**إنتاج القيمة**" لا القاعدة النفسية القائمة على "**إغواء العقل الباطن**".

إنتاج القيمة والمال

الذكاء المالي هو القدرة على إنتاج قيمة وتوليد عائد مالي منها.

لكن ما الذكاء المالي من الناحية الاقتصادية؟ إنه القدرة على إنتاج قيمة وتوليد عائد مالي منها.

إن فهم الذكاء المالي من زاوية اقتصادية مهم لتمييز حالات إنتاج القيمة بدون مال، وإنتاج المال بدون قيمة، وإنتاج القيمة والمال معاً. ولا حاجة لنا للحديث عن الغباء المالي وحالة العجز عن إنتاج القيمة والمال معاً.

إن الذكاء المالي، من حيث المبدأ، هو القدرة على إنتاج القيمة والمال معا. والناس في هذه القدرة أربع فئات:

- **فئة تنتج القيمة والمال معاً**، والأمثلة هنا كثيرة تشمل كل النشاطات الاقتصادية ذات القيمة المضافة للعميل الخارجي والعائد المالي للعميل الداخلي، وهذا هو الذكاء المالي.
- **فئة تنتج القيمة ولا تنتج مالا**، وتشمل هذه الفئة كل نشاطات القطاع الثالث ونشاطات المنظمات الربحية التي تتم في إطار مسؤوليتها الاجتماعية والأعمال التطوعية للأفراد، وهذا يمكن تسميته بالسخاء المالي.

- **فئة تنتج مالا ولا تنتج قيمة**، وأوضح مثال على ذلك هو التسويق الهرمي، وهذا يمكن تسميته بالدهاء المالي.
- **فئة لا تنتج قيمة ولا مالا** ، وهذا هو عين الغباء المالي، وكفى بالمرء غباء أن يكون منعدم النفع، لا هو في العير ولا في النفير.

من الواضح إذن أن مفهوم الذكاء المالي يتداخل مع مفاهيم أخرى تشترك معه في الحقل الدلالي وهي: السخاء المالي، والدهاء المالي، والغباء المالي، والجدول التالي يبين بدقة الفرق بينه وبينها.

	ينتج المال	لا ينتج المال
ينتج القيمة	الذكاء المالي	السخاء المالي
لا ينتج القيمة	الدهاء المالي	الغباء المالي

رسم 1: المصفوفة الرباعية للقيمة والمال

ذكاء إنتاج القيمة

قدم للعميل أكثر مما يتوقع.

يقاس الذكاء المالي من الناحية الاقتصادية بالقدرة على إنتاج القيمة المضافة للعميل الخارجي وتوليد عائد مالي منها للعميل الداخلي. إنها البداية الصحيحة التي تنشغل بالقيمة، وإنتاج القيمة، لا بالبحث عن المال قبل القيمة.

لذلك تجد الأذكياء ماليا منشغلين بالإبداع والابتكار والتجديد والتطوير ومراقبة الخدمات والمنتجات وتطوير العرض والتحسين المستمر للأداء.

الأذكياء ماليا يواكبون تطورات السوق ويتكيفون بسرعة وفعالية معها، ومع التغيرات في تقنيات البيع، وشبكات التوزيع، ويقدمون المساعدة للعملاء على شراء منتجاتهم وخدماتهم.

الأذكياء ماليا يتوقعون تطورات السوق، وتقنيات البيع أو التوزيع المرتبطة بنشاطهم ويستبقونها؛ فصيغ البيع عندهم مبتكرة، وصيغ التعاقد مرنة، وشروط البيع والتمويل سلسلة.

يبحثون بشكل دائم عن طرق جديدة، وأماكن جديدة، وشركاء جدد، وأسواق جديدة، وهذا ما يجعلهم دائما في وضع أفضل أمام منتجات وخدمات منافسيهم.

ويهتم الأذكياء ماليا بشكل خاص بحاجات وطلبات ومشكلات عملائهم وتطور أذواق ومعايير اختيار عملائهم الحاليين أو المستقبليين، ويراقبون ما يجري في مجالات أخرى على مستوى أنظمة البيع وتقنيات التوزيع وتطور تلبيس المنتجات، ويختبرون أشكالا جديدة من المنتجات والخدمات ونماذج الأعمال.

إن ثقافة الأذكياء ماليا قائمة على قيم التفاعل السريع، والارتباط بتطورات السوق، والتنافس، والشراكة، والتركيز على العميل، والابتكار، والتجديد.

ذكاء إنتاج المال

المال خزان للقيمة.

بعد ذكاء إنتاج القيمة يأتي ذكاء إنتاج المال؛ إنه ذكاء توليد عائد مالي من القيمة، وذكاء المبادرة المالية التي تتبع المبادرة الاقتصادية. **عندما ننتج القيمة يجب أن نولد منها عائدا ماليا**، وإلا فهو السخاء المالي لا الذكاء المالي.

يقتضي الذكاء المالي مبادرة مالية نابعة من ثقافة المال والتكلفة وهامش الربح والعائد ورقم المعاملات والبيع والبحث الحثيث عن عملاء جدد ومضاعفة المبيعات وتسريع المداخيل والفواتير ومضاعفة الحصة السوقية والتفكير في المنتجات والخدمات والعملاء الأكثر فائدة وأمانا من الناحية المالية.

الأذكياء ماليا يتحدثون بلغة المال، ويتعلمون "الحساب" لتوفير الموارد والوسائل للأهداف والغايات الكبرى، ويراجعون نماذجهم الاقتصادية بالشكل الذي يتيح لمنظماتهم مصادر جديدة ومتجددة للتمويل والتطور، ويتحكمون في بنية أسعارهم، وتكلفة منتجاتهم وخدماتهم، وهامش أرباحهم، ويراجعون سياسة الأسعار، ونظام الفواتير، وطرق التمويل.

إن ثقافة الأذكياء ماليا قائمة على قيم المال، والعائد المالي، والفعالية، والكفاءة، وزيادة المداخيل، ورقم المعاملات، وتطوير النموذج الاقتصادي لتأمين وسائل إعداد المستقبل.

السخاء المالي

السخاء المالي يساهم في بناء مجتمع قوي.

لا يمكن توليد المال دون إنتاج القيمة أولا، لكن نحتاج إلى إنتاج القيمة وتوزيعها بدافع تحويلها إلى مال وبدونه.

عندما ننتج القيمة بدافع تحويلها إلى مال فهذا الذكاء المالي، أما عندما ننتج القيمة ولا نولد عائدا ماليا منها فهذا السخاء المالي؛ **ويشمل كل نشاطات القطاع الثالث، ونشاطات المنظمات الربحية التي تتم في إطار مسؤوليتها الاجتماعية، والأعمال التطوعية للأفراد.**

يشترك الذكاء المالي مع السخاء المالي في إنتاج القيمة، ويختلفان من جهة أن الأول يحولها إلى مال والثاني يبذلها بسخاء. وإذا كان الذكاء المالي يساهم في بناء اقتصاد قوي، فإن **السخاء المالي يساهم في بناء مجتمع قوي.**

إن الذكاء المالي يساهم في القضاء على الكثير من الأمراض الاقتصادية كتقادم النماذج الاقتصادية وضعف التنافسية، أما السخاء المالي فيساهم في القضاء على الكثير من الأمراض الاجتماعية كالطبقية والاستغلال.

إن عيب الذكاء المالي هو توليده لفجوة مادية ومعنوية تجعل الأغنياء يزدادون غنى والفقراء يزدادون فقرا. وعندما تغيب العوامل الأخلاقية والروحية تتحول فجوة التفاوت الطبقي إلى **حقد طبقي** يهدد

النسيج الاجتماعي بالتمزق، لذلك توجد حاجة ملحة وحيوية لتفعيل أدوار كل من الذكاء المالي والسخاء المالي بشكل متكامل؛ يتكاملان في نشر القيمة بمقابل مالي وبالتطوع. بتعبير آخر، **علينا أن نتناول موضوع ريادة الأعمال من منطلق المسؤولية الاجتماعية، وأن نعالج موضوع ريادة التطوع من منطلق المسؤولية الاقتصادية، حتى نجعل جهود رواد الأعمال وجهود رواد التطوع متكاملة.**

الدهاء المالي

المال والسلطة ذئبان جائعان.

المال وحدة حسابية نقيس بها القيمة، وخزان نخزن فيه القيمة، ووسيط في التبادل نحصل عليه كمقابل للقيمة، وبالتالي يفترض في الوضع الطبيعي ألا يوجد مال إلا بوجود قيمة، فإذا حضر المال وغابت القيمة، أو حضرت القيمة واستفاد منها من لم ينتجها، فهذا **دهاء مالي لا ذكاء مالي.**

إن وجود القيمة، من الناحية الأخلاقية، هي الضمان الأخلاقي الأول لمدى مشروعية المال الذي تم إنتاجه، وفي غيابها يطرح السؤال عن مصدر المال. أما الضمان الأخلاقي الثاني فهو حق من أنتجها في الاستفادة منها. وفي غياب هذه الضمانات الأخلاقية نكون أمام **دهاء مالي لا ذكاء مالي.**

ولفهم حقيقة الدهاء المالي وخطورته بشيء من الدقة والعمق نحتاج إلى فهم القيمة ومصادر إنتاجها.

القيمة هي شيء يسد حاجة إنسانية (قيمة استعمالية) ويمكن مبادلته بشيء آخر (قيمة تبادلية)، وتوجد بشكل مستمر علاقة تعادل بين القيميتين (القيمة الاستعمالية = القيمة التبادلية) في إطار نظام من العلاقات الاجتماعية. **لكن ما أساس القيمة؟ هل هي الأرض كما يزعم**

الإقطاعيون؟ أم الرأسمال كما يدعي رجال الأعمال؟ أم العمل كما يدافع العمال؟

عندما كان النظام الرأسمالي ما زال حديث النشأة ولم يكن الرأسماليون هم الطبقة المسيطرة، دافع منظرو الطبقة الرأسمالية الجديدة الصاعدة التي تملك **الرأسمال** عن فكرة "**الرأسمال أساس القيمة**" في وجه الطبقة الإقطاعية التي تملك **الأرض** والمهيمنة بفكرة "**الأرض أساس القيمة**".

وعندما كان النظام الشيوعي ما زال حديث النشأة ولم يكن الشيوعيون هم الطبقة المسيطرة، دافع منظرو الطبقة الشيوعية الجديدة الصاعدة التي تملك **العمل** عن فكرة "**العمل أساس القيمة**" في وجه الطبقة البورجوازية التي تملك **الرأسمال** والمهيمنة بفكرة "**الرأسمال أساس القيمة**".

إنها **لعبة السلطة الماكرة** التي تبحث عن تبرير لهيمنتها وتسعى للحفاظ على سلطتها من خلال **المشروعية التقليدية** التي تملكها، أو تسعى لامتلاك المزيد من السلطة بقلب موازينها من خلال **المشروعية الثورية** التي تملكها؛ فكل يستخدم مشروعيته (الأرض التي يملكها الإقطاعي، أو الرأسمال الذي يملكه الرأسمالي، أو العمل الذي يملكه العامل) لادعاء أنه مصدر إنتاج القيمة وبالتالي أحقيته بالاستفادة من فائضها. **ولا أحد ينجح في السطو على فائض القيمة إلا إذا امتلك سلطة، وبالتالي فإن السلطة هي أساس الاستفادة من فائض القيمة.**

الغباء المالي

كفى بالمرء غباء أن يكون منعدم النفع، لا ينتج قيمةً ولا مالاً.

نستطيع أن نتفهم أن إنسانا ينتج القيمة ولا ينتج المال بدافع العطاء، وأن نفهم أن إنسانا آخر ينتج المال ولا ينتج القيمة بدافع الطمع، لكن حتما لا نستطيع أن نفهم أو نتفهم أن إنسانا يبلغ به العجز والكسل مرتبة يفشل فيها عن إنتاج القيمة والمال معا، وكفى بالمرء غباء أن يكون منعدم النفع، لا ينتج قيمةً ولا مالاً، فلا هو في العير ولا في النفير.

يُعَرَّف الغباء بأنه حالة عقلية تؤدي إلى سوء التكيف مع الواقع والتصرف عكس اتجاه المصلحة (شخصية أو عامة) تحت ظروف اختيارية حرة دون إجبار. لكن من منا يستيقظ في الصباح ويقرر أن يتصرف عكس المصلحة وأن يكون غبيا !؟ الأغبياء يفعلون ذلك.

وللغباء المالي مصدران:

غباء العقل، وهو **غباء العاجز** عن فهم ينفعه، المتعلق بأمل في صناعة ثروة يرسمها خياله قريبة كلما سمع خيميائي الحرية المالية يبشر بها. إن المتمني من أعجز الناس وأفلسهم، ولا شيء أضر على مصلحة الإنسان من غيبوبة سعيدة.

غباء الإرادة، وهو **غباء الكسول** عن عمل ينفعه، المتعلق بالراحة، راحة الطاعم الكاسي الذي ينتظر أن يفكر له غيره ويدبر له غيره ويسعى في مصالحه غيره.

الوظائف الإدارية السبعة

لا يكفي أن تنتج قيمةً ومالاً، الأهم هو إدارتهما بشكل جيد.

وللذكاء المالي بعد إداري؛ فبعد الذكاء العاطفي والتحليلي (البعد النفسي)، وذكاء إنتاج القيمة والمال (البعد الاقتصادي)، يأتي ذكاء إدارة ما تم إنتاجه. لا يكفي أن تنتج قيمةً ومالاً، الأهم هو إدارتهما بشكل جيد.

إن فهم الذكاء المالي من زاوية إدارية مهم أيضاً لمعرفة المهارات الإدارية الضرورية للنجاح المالي: بناء نظام المعلومات المتعلق بالمال، ومراقبة القيمة والمال وضبطهما، وتقوية الموارد المالية وتنظيمها وتوزيعها، والتقييم المستمر لمختلف أشكال تنظيم المال واستثماره، والتخطيط للتوازنات المالية المستقبلية.

إن الذكاء المالي من الناحية الإدارية هو القدرة على القيام بالوظائف السبعة لإدارة المال:

1. **نظام المعلومات المالي** المكون من مجموع المعلومات والتعليمات والطرق والخطط والبرامج التي يحتاج إليها أو يستخدمها من سيقوم بإنتاج المال.
2. **مراقبة المال** وهي قياس الفجوة بين الإنتاج والتعليمات أي قياس درجة المطابقة.

3. **ضبط المال**؛ أي القدرة على الرجوع إلى الوضع العادي أي إلى إنتاج للمال مطابق للمعايير في حالة عدم المطابقة.
4. القدرة على **تقوية الموارد المالية** أي توفير موارد إضافية أو مؤقتة في حال اختلال الضبط الذاتي.
5. القدرة على **توزيع المال** بشكل دائم في شكل موازنات وخطط.
6. القدرة على **تقييم** مختلف أشكال تنظيم الموارد المالية لاختيار أشكال التنظيم الأكثر فعالية.
7. القدرة على **التوقع واستشراف المستقبل** وتوفير توجهات فعالة بهدف البحث عن التوازنات المالية المستقبلية الأكثر فعالية وإعداد التطورات المستقبلية.

معلومات المال

لا يمكن إنتاج المال بدون نظام معلومات.

لكي ننجح في تطوير ماليتنا علينا تحسين مستوى المعلومات المالية لكي نحصل على المعلومة المالية والاقتصادية الأكثر دقة وملاءمة لاستراتيجيتنا؛ **فلا يمكن إنتاج المال بدون نظام معلومات**، لذلك توجد حاجة مستعجلة لتعزيز ثقافة القرار والمتابعة والتقييم القائمة على أسس مالية كالمتابعة المحاسبية والمعلومات المالية واستخدام المؤشرات المالية ولوحة القيادة المالية. ويُعَرَّف **نظام المعلومات المالية** بأنه مجموعة منظمة من الموارد التي تمكننا من جمع وتخزين وتحليل وتوزيع المعلومات المالية.

وتتمثل مهام نظام المعلومات المالية في خمس مهام أساسية هي:

- التنبؤ بالاحتياجات المالية.
- تقييم مصادر الأموال.
- الرقابة على استخدام الأموال.
- توفير المعلومات عن مختلف الأنشطة المالية.
- بناء رؤية شمولية عن الوضع المالي.

وفي هذا الإطار المتعلق بنظام المعلومات المالية نحتاج إلى ما يلي:

- التعرف بشكل دائم وسريع على وضعية المداخيل والمصاريف والأصول والخصوم والمدخرات والديون ومعدلات التمويل الذاتي والثروة الشخصية.
- تحليل حالة التطور ومراجعة البنية وتحليل التوازنات المالية لنَقُود بوضوح أكبر ماليتنا لتحقيق المزيد من النجاحات المالية أو تقليص الخسائر.
- وضع أهداف وتوجهات مالية بشكل مسبق، ومقارنة الأرقام الحالية مع أرقام السنوات الماضية، وإنجاز الميزانية بشكل قريب من المعنيين، والتواصل بشأنها مع مختلف الأطراف ذات العلاقة.
- الارتكاز على لوحة قيادة مالية ملائمة لاحتياجاتنا الشخصية واستراتيجيتنا المالية.
- مواكبة المتغيرات الاقتصادية والأخبار الاقتصادية والمالية وتعزيز الوعي بالتكلفة والتوازنات المالية والتحديات الاقتصادية والمالية المستقبلية.
- اعتبار جودة المعلومة المالية وزمن الحصول عليها عاملا استراتيجيا.
- جعل إنتاج المعلومة المالية مستقرة ومستقلة وآلية.

مراقبة المال

الرقابة هي قياس الفجوة.

لكي ننجح ماليا نحتاج أيضا إلى مراقبة التكاليف، والتدقيق الدائم والدوري على المال، ومراقبة نظام التوقيعات، وأمن وسلامة التحويلات.

في هذا الإطار المتعلق بمراقبة المال نحتاج إلى ما يلي:

- تعزيز وتقوية ثقافة المراقبة المالية الدائمة: التحكم والمتابعة في المداخيل والمصاريف والأصول والخصوم.
- مراقبة المشتريات.
- قياس الحالة الواقعية ومقارنتها مع الأهداف المالية في زيادة المداخيل والتحكم في المصاريف واقتناء الأصول والادخار وبناء الاحتياطات...
- وضع أنظمة للإنذار المالي.
- مراجعة نظام التوقيعات المالية واعتماد نظام تعدد التوقيعات عند الضرورة.
- مراجعة نظام التفويضات المالية ومراقبته.
- الدخول في تفاصيل الحسابات المالية ومتابعة الميزانية.

- التدقيق واختبار الأمن المالي.
- مراجعة المعطيات المالية وأدوات التحليل المالي.
- تطوير نظام للمراقبة المالية والاقتصادية أكثر دقة، ولوحات قيادة الإدارة المالية.

ضبط المال

الضبط هو الرجوع للوضع الطبيعي.

المراقبة هي قياس للفجوة المحتملة، وفي حالة وجودها لا بد من ضبط، وهذه هي الوظيفة الثالثة لإدارة المال.

يجب الدخول على وجه السرعة في **ثقافة الضبط**: التحكم في المصاريف، إدارة الخزينة، الدورة المالية، القدرة على التفاوض مع الموردين والعملاء والدائنين والمساهمين.

في هذا الإطار المتعلق بضبط المال نحتاج إلى ما يلي:

- الرفع من مستوى تأمين الدفع وسيولة الاحتياطات.
- تعزيز القدرة على التفاوض مع الموردين والعملاء والدائنين.
- مواجهة اختلالات الخزينة والدورة المالية.
- تغيير ممارساتك في الفواتير ووقت الدفع. والمبدأ هو أن تدفع أنت لمورديك آجلا، وأن يدفع لك عملاؤك عاجلا.
- تغيير إجراءات الفواتير وآجال الدفع في توجهاتك وقراراتك.
- إدارة المخزون بشكل جيد وتأخير الدفع للموردين بالاتفاق معهم.

- استخلص الدفع في أسرع وقت، وفكر في نظام للغرامات وللدفع المسبق، وللدفع عند الحجز أو الطلبية.
- توقع بشكل أفضل الاختلالات المحتملة في ماليتك وخاصة في حالة سياسات التوسع والنمو.
- تحكم في المصاريف بتحديد السقف المسموح بتجاوزه في كل ميزانية.
- توقع النتائج السنوية والأرباح المحتملة والضرائب التي ستؤديها والأرباح التي ستوزعها.
- لائم جهد البيع وإيقاع الشراء مع إيقاع المداخيل.
- تعود على التفاوض بشكل دقيق مع الموردين والدائنين.
- تعود على التنظيم الجيد لخطوط النقد والاستثمار والاحتياط والحسابات المالية.
- اجعل للإدارة المالية القصيرة المدى أهمية استراتيجية.

تنسيق المال

التنسيق هو التوزيع المؤقت للموارد.

عندما تكون المصاريف والاستثمارات مشتتة، وتوقعات المداخيل والأرباح غير دقيقة، نحتاج وبإلحاح إلى سياسة أكثر توجها نحو المستقبل تعمل على إعادة توجيه أولويات الاستثمار والتعيينات المالية لضمان النجاح المالي.

في هذا الإطار المتعلق بتنسيق المال نحتاج إلى ما يلي:

- الاستثمار بكثرة في أولويات أخرى مغايرة للأولويات الحالية لكي تتحقق نتائج استراتيجية بوتيرة أسرع.
- مراجعة عاداتنا في توزيع المال.
- تخفيض التكاليف يساعد على توفير المزيد من الوسائل المالية.
- التركيز على أولوية واحدة وتخصيص موارد لها من أجل نجاح سريع في الوصول إلى الأهداف المتوقعة.
- توضيح القواعد المعتادة لتعيين الموارد.
- تكثيف التفاوض والتفكير والسيناريوهات المالية لكي يكون الاختيار مبني على معرفة أفضل.

- التحكم بشكل أفضل في كثرة المعلومات المالية وتضخمها.
- وضع معايير لتوزيع الوسائل المالية بشكل دقيق وملائم للاحتياجات.
- تعزيز القدرة على التقدير والتوقع والتخطيط والبرمجة المالية.
- بناء شراكات مالية استراتيجية.

تنظيم المال

التنظيم هو التوزيع الدائم للموارد.

لضمان النجاح المالي في المستقبل يتوجب علينا القيام بتوزيع مغاير للميزانيات والموارد المالية وإعادة النظر في التنظيم المحاسبي والمالي.

في هذا الإطار المتعلق بتنظيم المال نحتاج إلى ما يلي:

- الدخول في القطاعات ذات الأولوية والأهمية الاستراتيجية.
- تعزيز التوازنات الكبيرة والمستقرة بين الاستثمار والربح.
- تحديد التوازنات الكبرى: ما الذي يحقق ربحا أكبر؟ ما الذى يكلف أكثر؟
- توزيع الوسائل حسب أولويات واضحة.
- التقليل من التكاليف الثابتة.
- إعادة النظر في طرق التمويل.
- تبسيط العمليات والإجراءات من أجل تخفيض التكاليف.
- تحسين هامش ونسبة الربح.
- تقييم الربحية المقارن.

- تحليل وتقييم التوازنات المالية الكبرى.
- قرارات استثمارية مرتكزة على أهداف إنتاج القيمة والربح المضمون.

تقييم المال

التقييم هو إصدار حكم.

لضمان النجاح المالي في المستقبل يتوجب علينا معرفة مراكز الربح، والبحث عن المهن والمنتجات والخدمات المربحة.

في هذا الإطار المتعلق بتقييم المال نحتاج إلى ما يلي:

- توسيع هامش الربح والتحول إلى قيمة مضافة أكبر.
- الاستثمار في الأشياء المربحة.
- التدبير المفوض والتعاقد من الباطن لكل الأنشطة ذات الربح الأقل أو التكلفة الأعلى.
- تحديد أفضل للمهن والأنشطة والمنتجات والخدمات والتعاقدات والشراكات التي تعود بالقيمة المضافة والربح العظيم.
- التركيز على هامش الربح بدل حجم المبيعات.
- القيام بتحليل أكثر خصوصية للقيمة لمعرفة الطرق الممكنة للنزوح نحو قيمة أكبر.
- الاستثمار في المنتجات ومراكز الربح والأنشطة ذات القيمة المضافة القوية.

- تقييم البنية: بنية التكلفة، وبنية المداخيل، وبنية المصاريف.
- تحديد جوهر المهنة وعوامل النجاح بشكل أفضل.
- اعتماد المحاسبة التحليلية وعدم الاكتفاء بالمحاسبة العامة.

توجيه المال

التوجيه هو قيادة القرار والفعل نحو المستقبل.

في غياب التجديد والابتكار تستنفذ نجاحات الماضي صلاحيتها مع الزمن وتنتهي إلى نماذج اقتصادية قديمة ومتقادمة، لذلك نحتاج، لضمان النجاح المالي، إلى نماذج أعمال جديدة وخدمات ومنتجات جديدة ومصادر تمويل جديدة ووصفات جديدة. إن التحول نحو القيمة ونحو نماذج اقتصادية جديدة هي مسألة حياة أو موت.

في هذا الإطار المتعلق بتوجيه المال نحتاج إلى ما يلي:

- تعزيز الوجه نحو ثقافة الفعالية والكفاءة والإنتاجية على المدى المتوسط والبعيد.
- تحسين نموذج الأعمال للاستعداد بشكل جيد للمستقبل.
- التحديد الدقيق لأولويات المستقبل ولحاجات التمويل المتوقعة.
- التفاوض حول آليات تمويل الأنشطة.
- تفحص مصادر التمويل الممكنة.
- تخيل كيفية التكسب مستقبلا بشكل أفضل.

- التفكير في الاحتياجات المفيدة والتكنولوجيات غير المكلفة والتحسينات ذات القيمة المضافة.
- توفير مصادر للتمويل مقبولة وكافية لدعم استراتيجيتك.
- تحسين آليات التمويل والفعالية والكفاءة والإنتاجية الاقتصادية من خلال تحليل التكلفة وتقسيم العملاء والاستفادة من أفضل الممارسات.
- المقارنة مع أفضل الممارسات.



الفصل الثالث

المقاربة الاجتماعية



الرؤية الاجتماعية

المال لعبة اجتماعية هدفها السعي إلى امتلاك المال والسلطة وتعزيز الاعتماد المتبادل بينهما.

رأينا أن المقاربة النفسية للذكاء المالي تبقى محدودة في نتائجها وسطحية في تحليلاتها، وأن المقاربة الاقتصادية تمنح فهماً أعمق لآليات إنتاج القيمة والمال وإدارتهما. لكن **المال يبقى وبامتياز لعبة اجتماعية هدفها السعي إلى امتلاك المال والسلطة وتعزيز الاعتماد المتبادل بينهما**.

إن عالم المال هو أحد الحقول الاجتماعية الأكثر أهميةً وخطورةً وتعقيداً وغموضاً، ولا يوازيه في الأهمية والخطورة والتعقيد والغموض إلا حقل السلطة، وهما معاً يتبادلان الاعتماد؛ **فالمال يصنع السلطة، والسلطة تحمي المال وتنميه**. إن السلطة ضرورية للثروة بل حيوية لها، إنها مسألة حياة أو موت الثروة. السلطة تحمي الثروة وتضاعفها وتضع قواعد اللعب وتراقب موازين القوى وحقل الصراع. كما أن المال ضروري للسلطة يصنعها ويحميها ويوجهها.

إن الرؤية الاجتماعية وحدها قادرة على كشف الفاعلين الحقيقيين وخصائصهم ومواقعهم ومواقفهم ومشاريعهم واستراتيجياتهم وعلاقات القوة التي تحكم حقل المال وحقل السلطة وقواعد اللعب فيهما والاعتماد

المتبادل بينهما. **وفي غياب الرؤية الاجتماعية نسقط في أخطر أشكال العبودية؛ تلك التي لا تعلن عن اسمها وتدفعنا إلى التعاون معها.**

الفروق الثقافية والاجتماعية

المقاربة الاجتماعية أقدرعلى تحليل الفروق الثقافية والاجتماعية في الذكاء المالي.

أحد أهم أسباب فشل نقل مفاهيم ومبادئ ونماذج وأدوات الذكاء المالي تجاهل الفروق الثقافية والاجتماعية وعدم تبيئة المنقول مع خصوصيات المنقول إليه.

في كل المجتمعات توجد تمثلات عن الذكاء بشكل عام وعن الذكاء المالي بشكل خاص. فما قد يعتبر ذكاء ماليا في مجتمع قد لا ينظر إليه على أنه ذكاء مالي في مجتمع آخر. فمثلا، تعتبر نماذج الأعمال المبتكرة واستقطاب الأذكياء وسرعة إنجاز الأعمال مؤشرات على الذكاء المالي في المجتمعات الغربية، لكن الواقع مختلف في الكثير من المجتمعات الأسيوية والافريقية، حيث نماذج الأعمال التقليدية واستقطاب الأغبياء والمماطلة في إنجاز الأعمال مثلا هي مؤشرات الذكاء المالي.

بل إننا نجد في المجتمع الواحد فروقاً واضحة في معتقدات الأفراد حول الذكاء المالي تختلف من شخص لآخر؛ فالبعض مثلا يرى في منصب وظيفي ذكاءً مالياً، وآخر يجده في عمل حر، وثالث لا يراه إلا في أعمال السمسرة، ورابع يجده في الاستراتيجيات الزواجية.

في المجتمعات الافريقية يرتبط الذكاء المالي بالعلاقة مع المجتمع المحلي والوسط الطبيعي، لكن في المجتمعات الغربية المتقدمة يقاس

الذكاء المالي بمستوى الابتكار في نماذج الأعمال ودرجة تطور أنظمة العمل والقدرة على اختراق معلومات المنافس وحماية المعلومات الشخصية والقدرة على بناء شبكات التمويل والتسويق والانفتاح على الأسواق العالمية.

إن هذه الفروق الثقافية والاجتماعية في تمثلات الذكاء المالي التي نلاحظها من مجتمع لآخر ومن طبقة اجتماعية لأخرى، تؤكد أن المقاربة الاجتماعية أقدر على تحليل الذكاء المالي وبناء نماذج تفسيرية لظواهره، وقدراتها التفسيرية أقوى من أي مقاربة أخرى.

المال والسلطة

"مَا أَغْنَى عَنِّي مَالِيَهْ. هَلَكَ عَنِّي سُلْطَانِيَهْ" (الآية)

المال والسلطان، في ارتباطهما وتفاعلهما، لعبا دوراً حاسماً في تاريخ البشرية، يتحكم كل منهما في الآخر، وهما معاً يتحكمان، في وصال نكد، في الأفراد والمجتمعات والتاريخ.

إنها حقيقة تاريخية يشير إليها القرآن في الآية الكريمة: "**مَا أَغْنَى عَنِّي مَالِيَهْ. هَلَكَ عَنِّي سُلْطَانِيَهْ**". وما جمعه الله تعالى في كلامه لا يمكن فصله في النظر والعمل والاعتبار.

المال والسلطة ذئبان جائعان يتبادلان الاعتماد في كل المجتمعات وعبر التاريخ: رجال المال يحولون ثروتهم إلى سلطة، ورجال السلطة يحولون سلطتهم إلى مال.

يترجم المال الى سلطة بثلاث طرق:

- **استخدام المال للحفاظ على السلطة** (استخدام الدولة للمال العام والخاص للحفاظ على احتكارها لحقل السلطة، واستخدام صاحب منصب يتيح سلطة لماله الخاص للحفاظ على منصبه...).
- **استخدام المال لامتلاك السلطة** (الاشتراك مباشرة في العمل السياسي، والمشاركة في الانتخابات...).

- **استخدام المال للتأثير على من يمتلك السلطة** (تمويل الحملات الانتخابية، والتأثير على قرارات السلطة، وتوزيع الأموال على وسائل الإعلام ومؤسسات البحث العلمي واستقصاء الرأي العام...).

وتترجم السلطة إلى مال بطريقتين:

- **طريقة مباشرة** (السلطة تمنح المال والامتيازات المالية مباشرة كالرواتب العالية جدا والهبات...).
- **طريقة غير مباشرة** (السلطة تمنح المناصب العليا، وتوزع الحصص، وتضع برامج العمل، وتسن القوانين والأنظمة، وتمنح من خلال ذلك الامتيازات التي تساعد على تنمية الثروة...).

وزن العامل الاجتماعي

كل الظواهر المالية هي ظواهر اجتماعية لا يمكن فهمها وتفسيرها وتطويرها إلا بعوامل اجتماعية.

إن الكشف عن علاقة المال بالسلطة وعن القوانين الاجتماعية لصناعة الثروة يجب أن يكون هو المهمة الأولى لجهود البحث والتأليف والتدريب والاستشارة في مجال الذكاء المالي.

يجب الكشف عن أشكال المال المتعددة، وأسعار الصرف القائمة على علاقات القوة، ودور مواقع الفاعلين واستراتيجياتهم المالية في صناعة الثروة، وأهمية تغيير القابليات الاجتماعية للأفراد، ودور السلطة في وضع الحواجز عند الدخول إلى عالم المال والأعمال، وكيفية بناء استراتيجيات اجتماعية ذكية للتعامل مع هذه الحواجز عند الدخول، مع شرط إخفاء كل ذلك عند اللعب.

أما أسرار عقل المليونير، والأب الغني والأب الفقير، وأغنى رجل في بابل، والبرمجة اللغوية، والبرمجة النفسية، والتفكير الإيجابي، وقوة الرغبة، وقوة المعتقدات الشخصية، والتركيز على شيء واحد، وتطوير المشاعر الإيجابية، ونمذجة السلوك، وإنتاج القيمة، وتحويلها إلى مال، ونماذج الأعمال، فهي بدورها ظواهر اجتماعية ولا يمكن فهمها وتفسيرها وتطويرها إلا بعوامل اجتماعية.

عندما نضع **العامل النفسي والعامل الاقتصادي** في كفة ونضع **العامل الاجتماعي** في الكفة الأخرى يتبين لنا الفرق النوعي والمهول والخطير بين قدر الذهب الذي يمكن استخلاصه من الاعتقاد في النجاح المالي أو الاجتهاد في إنتاج القيمة وتحويلها إلى مال وبين قدر الذهب الذي يمكن استخلاصه باستخدام السلطة. كان الله لسفراء النوايا الحسنة.

المال لعبة

الذكاء المالي هو القدرة على فهم اللعبة المالية والتكيف مع متطلبات لعبها.

إن الذكاء هو القدرة على الفهم والتكيف: ذكاء الاستيعاب (الفهم) وذكاء الملاءمة (التكيف) إذا استخدمنا مفاهيم جان بياجي؛ فيكون **الذكاء المالي هو القدرة على فهم اللعبة المالية والتكيف مع متطلبات لعبها وقواعده.**

لن نمل من التأكيد على أن **المال لعبة**، وأن التصور المتفائل الذي يعتبر المال مجرد وسيلة بريئة للتبادل أو وحدة اقتصادية محايدة لقياس القيمة مُغْرِق في التبسيط المخل بالعمق المطلوب في تناول الموضوع، ومستغرق في التفاؤل الجاهل والمتجاهل **لسلطة المال ومالية السلطة**.

المال لعبة، والذكاء المالي هو امتلاك الاستعدادات الذاتية للفهم العميق والسريع لهذه اللعبة المالية وقواعدها، واللاعبين ومشاريعهم، والفاعلين واستراتيجياتهم، والحواجز عند الدخول والخروج، والتكيف مع متطلبات وقواعد اللعب، من خلال جمع وتحليل المعلومات والعلامات بعمق وبسرعة، لتحقيق الأهداف المالية واحتلال مواقع ريادية في حقل اللعبة المالية، ثم تحويل المال إلى سلطة، واستخدام هذه السلطة لحماية المال وتنميته.

لكن الرؤية النفسية تجهل أو تتجاهل دور السلطة وعلاقات القوة ومختلف أشكال الرأسمال في صناعة الثروة. إن القوانين النفسية لصناعة الثروة (فكر في وجود الوفرة لا الندرة، فكر في المال وسيأتيك المال، المال مجرد كلمات، جذب المال عن طريق التفكير فيه (قانون الجذب)، التفاؤل والتفكير الإيجابي، قوة الرغبة، قوة المعتقدات الشخصية، التركيز على شيء واحد...) لا تشتغل بمعزل عن القوانين الاجتماعية لصناعة الثروة (أشكال الرأسمال، وأسعار الصرف، وعلاقات القوة، ومواقع الفاعلين واستراتيجياتهم المالية، والقابليات الاجتماعية للأفراد...).

العين الثالثة

العين الاجتماعية هي العين الثالثة الحقيقية.

ليس من قبيل الصدفة أن يكون علماء الاجتماع هم من اكتشف "**الأشكال الجديدة للفقر**" التي صنعتها الرأسمالية؛ أشكال هجينة خفية مخفية تجمع بين **وعي تحت عتبة الفقر، ووضع مادي في حالة فقر، ومظاهر شكلية للغنى.**

نحتاج إلى **عين ثالثة** لنتمكن من رؤية الظواهر والحقائق الخفية والمخفية: **عين ثالثة اجتماعية تحررنا من عبودية لا تعلن عن اسمها وتدفعنا إلى التعاون معها**، لا إلى العين الثالثة "الروحية" التي يبشر بها الخيميائي لصناعة اللاوعي بتحويل الأنظار عن الرؤية الاجتماعية للواقع التي تصنع الوعي والحرية.

لا وجود لعين ثالثة أو حدس أو حاسة سادسة أو قدرات خارقة نرى بها ومن خلالها الواقع، وتنبثق منها كافة الإدراكات والأفكار والأحاسيس، وتسمح بتوسيع مجال الوعي وتعميقه، وتجعل قراراتنا واختياراتنا وأعمالنا تتسم بالفعالية والكفاءة، إلا عين واحدة هي **العين الاجتماعية.**

العين الاجتماعية هي **استعداد ذاتي للوعي** يمنحنا اليقظة تجاه الفاعلين ومشاريعهم واستراتيجياتهم، **وكفاءة معرفية** تسمح لنا بفهم اللعبة وقواعدها، **ومهارة تحليلية** تترصد العلامات الضعيفة وتحللها .

العين الاجتماعية

الوعي الاجتماعي يسمح لنا بتحسين أوضاعنا الاجتماعية.

تمنحنا **العين الاجتماعية** إدراكاً عميقاً بالأشياء التي لا نراها عادة بالعين المجرّدة، **كعلاقات السلطة** المتوارية خلف أشكال أخرى ناعمة من العلاقات، وتمكننا من **توقع المستقبل** بشكل أفضل لاستباق الفرص والمخاطر.

لكن **الخيميائي** يلعب **لعبة الإخفاء**. يقول الخيميائي: "من أجل أن تفتحوا عينكم الثالثة عليكم أن تتخلّوا عن الأنا، وأن تتقبلّوا حقائق أخرى، وأن تصبحوا منفتحي الروح، وأن تشكّكوا بالكثير من الأفكار والمشاريع، وأن تغنّوا وتردّدوا مانترا (تعويذة)."

لا تطرح الرؤية الخيميائية الأسئلة الأسئلة، خاصة المزعجة منها: **أي "أنا" سنتخلى عنها: أنا الوعي أم أنا اللاوعي؟ وأية" حقائق" سنتقبل: الحقائق الاجتماعية المزعجة أم الحقائق النفسية الناعمة؟ ولأي شيء سنفتح الروح على مصراعيها: للحرية الواضحة أم للعبودية المقنعة؟ وفي أية أفكار ومشاريع سنشكك: في أفكار ومشاريع صانعي الوعي أم أفكار ومشاريع صانعي الوهم؟ وأية تعويذة سنردد: التعوذ من حملة رسالة الوعي والحرية أم من شياطين الغيبوبة السعيدة والعبودية الناعمة؟**

ويتابع الخيميائي لعبته: "قد تشعرون بآلام في الرّأس عندما تنفتح العين الثالثة، قوموا بنزهة هادئة وطويلة في الطبيعة فسيساعدكم ذلك على تخفيف الضغط وسيسمح للعين أن ترى من تلقاء نفسها".

آلام الرأس وأوجاعه تسببها الأوضاع الاجتماعية البئيسة والأشكال الجديدة للفقر، ولا تخففها إلا نزهة غير هادئة وطويلة في مختلف العوالم الاجتماعية لبناء وعي اجتماعي يسمح لنا برؤية الحقائق الخفية والمخفية واستخدامها بذكاء ومسؤولية لتحسين أوضاعنا الاجتماعية.

القوانين الثلاثة

يوجد اعتماد متبادل بين المال والسلطة والعطاء.

ماذا يفعل الطيبون بالثروة عندما يصلون إلى الحرية المالية وماذا يفعل الماكرون بها؟

لا يوجد تمييز عند روبرت كيوزاكي، وهو أحد كبار منظري الذكاء المالي، بين ما يفعله الطيبون وما يفعله الماكرون بعد مرحلة الحرية المالية. فعنده ينخرط الأحرار ماليا بإطلاق ودون تمييز أو يفترض منهم الانخراط في إرجاع المال إلى المجتمع. مرة أخرى **نجد عند كيوزاكي هذا الغياب المهول للتحليل الاجتماعي الذي يمنحنا النظرة العميقة لقوانين اشتغال المال.**

عندما ينخرط الطيبون بنواياهم الحسنة في إرجاع المال إلى المجتمع عن طريق الأعمال الخيرية يعكف الماكرون على تحويل الثروة إلى سلطة.

الطيبون لا يدركون حاجة الثروة إلى السلطة لحمايتها ومضاعفتها، أو لا يملكون هذه الحاجة فهم منشغلون بحاجة أخرى: حاجة فئات واسعة من المجتمع إلى المساعدة. **ويعتقدون في قدرة البذل والعطاء على حماية الثروة ومضاعفتها.**

أما **الماكرون فيدركون جيدا حاجة المال إلى سلطة تحميه** ولديهم رغبة في السلطة وحاجة إلى التحكم في حقل الثروة وذلك بوضع حواجز

عند الدخول إليه وفرض قواعد اللعب فيه ومراقبة استراتيجيات الفاعلين فيه.

وبين **منطق الطيبين** القائم على الاعتماد المتبادل بين المال والعطاء (**قانون الاعتماد المتبادل الأول**)، **ومنطق الماكرين** القائم على الاعتماد المتبادل بين المال والسلطة (**قانون الاعتماد المتبادل الثاني**)، يوجد منطق ثالث هو **منطق الحازمين** يحتاج إلى من يدين به قائم على الاعتماد المتبادل بين المال والسلطة والعطاء (**قانون الاعتماد المتبادل الثالث**).

قانون العطاء

العطاء حاجة إنسانية.

تحمي السلطة المال وتضاعفه، لكن العطاء يحمي أيضاً المال ويضاعفه.

في القرآن آيات كثيرة تدل على العطاء وتؤكد عليه:

(فأما من أعطى واتقى، وصدق بالحسنى، فسنيسره لليسرى).

(من ذا الذي يقرض الله قرضاً حسناً فيضاعفه له).

(هل جزاء الإحسان إلا الإحسان).

(وما أنفقتم من شيء فهو يخلفه).

وفي السنة أيضا نصوص كثيرة تدل على العطاء وتؤكد عليه:

(ما نقص مال عبد من صدقة).

(من كان معه فضل ظهر فليعد به على من لا ظهر له).

العطاء قانون كوني. فأي شيء نمنحه للآخرين سيعود حتماً إلينا مضاعفاً، وكلما زاد سخاؤنا وعطاؤنا أصابنا المزيد من الخير. هذا هو **قانون الاعتماد المتبادل الأول.**

إن **العطاء هو من أسرار الغنى بل من أسرار الكون الكبرى**. فكل إنسان يعطي يزداد غنى ووفرة، وكل إنسان يقتر ويمسك يزداد فقراً وضيقاً. في الحديث الصحيح: **(مَا مِنْ يَوْمٍ يُصْبِحُ العِبَادُ فِيهِ إلا مَلَكانِ يَنْزِلاَنِ، فَيقُولُ أحَدُهُمَا: اللَّهُمَّ أعْطِ مُنْفقًا خَلَفًا، وَيَقُولُ الآخَرُ: اللَّهُمَّ أعْطِ مُمْسِكًا تلَفًا).**

قانون السلطة

السلطة قانون اجتماعي.

السلطة والمال وجهان لحقيقة واحدة؛ فالمال يصنع السلطة ويحميها، والسلطة تصنع المال وتحميه. إنه قانون الاعتماد المتبادل الثاني.

إن السلطة ضرورية للثروة بل حيوية لها. إنها مسألة حياة أو موت الثروة. السلطة تحمي الثروة وتضاعفها وتضع قواعد اللعب وتراقب حقل الصراع .

لكن لكي تشتغل علاقة الاعتماد المتبادل بين السلطة والمال بفعالية تحتاج إلى الاختفاء والتواري خلف أشكال ناعمة للعلاقة، لأن **الإخفاء يضاعف مفعول السلطة.**

من الإخفاء التي تمارسه الخيمياء التركيز المبالغ فيه على **العوامل الفردية** للنجاح التي ترجع إلى عزيمة الفرد وإرادته في التغلب على ظروفه الشخصية، وإخفاء **العوامل الاجتماعية** التي ترجع إلى استخدام شبكات العلاقات الاجتماعية والسلطة لتسريع النجاح الفردي ومضاعفته وحمايته.

فهذا توماس إديسون مثلا، تحكي **القصص الخيميائية للنجاح** عنه أنه شخصاً حاربته كل الظروف (كان ضعيف السمع، ورفضته

المدرسة، ولم يستكمل تعليمه، وتوجه لبيع الصحف في محطات السكك الحديدية...) فحولها إلى درجات صعد عليها إلى سُلم المجد (سَجَّل ألف اختراع، اخترع أول آلة تلغراف، وأول آلة تسجيل الأصوات، وأول هاتف كهربائي، والمصباح الكهربائي...).

لكن القصص الخيميائية للنجاح تسكت كليا عن انخراط توماس إديسون في نادي (Civitan Club) في فورت مايرز سنة 1928، وأنه كان شديد الإيمان بهذه المنظمة حيث كتب: "نادي Civitan Club ينجز الكثير من أجل المجتمع والدولة والأمة، إنه بالتأكيد لشرف كبير لي أن يتم إدراجي في صفوفه"، وأنه كان عضواً فعالاً في النادي حتى وفاته، وأنه كان يصطحب هنري فورد في بعض الأحيان إلى اجتماعات النادي.

كيف أصبح توماس إديسون عظيماً؟ بشغف القراءة والمعرفة والمثابرة على البحث العلمي التجريبي وعدم الاهتمام بالمال (العوامل الفردية للنجاح التي تستخدم للإخفاء)، أم بقوة العلاقات الاجتماعية والدخول في شبكات الأعمال وشبكات التمويل والتسويق والانخراط في المنظمات التي تمنح السلطة وتحميها؟

قانون الحزم

بين رحمة قانون العطاء وحكمة قانون السلطة توجد مسافة الحزم.

المال لعبة تحكمها قوانين أهمها قانون العطاء وقانون السلطة، واللاعبون في اعتمادهم لهذين القانونين ثلاث فئات:

- **الطيبون**: هم الذين ينخرطون بنواياهم الحسنة في إرجاع المال إلى المجتمع عن طريق الأعمال الخيرية؛ أي يلعبون اللعبة باستخدام قانون الاعتماد المتبادل الأول (**قانون العطاء**).
- **الماكرون**: هم الذين يعكفون على تحويل الثروة إلى سلطة لحمايتها ومضاعفتها؛ أي يلعبون اللعبة باستخدام قانون الاعتماد المتبادل الثاني (**قانون السلطة**).
- **الحازمون**: هم الذين يلعبون اللعبة بالمنطق الثالث القائم على الاعتماد المتبادل بين المال والسلطة والعطاء؛ أي يلعبون بقانون الاعتماد المتبادل الثالث (**قانون العطاء + قانون السلطة**).

الطيبون تطوقهم طيبتهم وتمنعهم عن إدراك حقيقة اللعبة المالية القائمة على حكمة السلطة وصراع المصالح. والماكرون يطوقهم مكرهم السيء ويمنعهم عن إدراك حاجة العالم الاجتماعي إلى رحمة العطاء .

وهكذا تضيع فرصة الجمع بين الرحمة والحكمة بين مساوئ الطيبين ومخاطر الماكرين.

إذا كنا طيبين سحقنا الماكرون، وإذا استخدمنا أساليب الماكرين للانتصار عليهم كان لانتصارنا طعم الهزيمة. نحتاج إذن إلى تربية على الحزم. **بين رحمة قانون العطاء وحكمة قانون السلطة توجد مسافة الحزم** تحتاج إلى من يحتلها.

إن السلطة قانون اجتماعي والعطاء حاجة إنسانية، فلا تنسيك الحاجة عن القانون، ولا يلهيك القانون عن الحاجة.

القوة الثلاثية للعبة المالية

"السر الأعظم" للعبة المالية يوجد في التركيبة الثلاثية المكونة من الاستعدادات والمواقع والمواقف.

بلغ هذا الكتاب غايته، وآن أوان الكشف عن "**السر الأعظم**" للعبة المالية. فبعد كل هذه الجولات والعرض والتأكيد والتكوين والمقابلة والنقد بين رؤى متعددة ومختلفة للمال وللذكاء المالي **آن الأوان لفضح اللعبة المالية وطريقة اشتغالها.**

تشتغل اللعبة المالية من خلال **قوة ثلاثية** عجيبة تتحكم في مختلف أنواع الفاعلين وممارساتهم المالية:

- القوة الأولى هي **قوة الاستعدادات الذاتية التي ندخل بها اللعبة**، والتي تتشكل من خلال التربية الأسرية (تربية الأب الغني وتربية الأب الفقير)، والتنشئة الاجتماعية التي تمارسها مؤسسات اجتماعية متخصصة كالمدرسة والإعلام (المدرسة لا تعلم الذكاء المالي، والإعلام يعلم الغباء المالي، ويبقى بالتالي الذكاء المالي تحت مسؤولية الأسرة ومدرسة الحياة). **تتكون هذه الاستعدادات من معتقداتنا حول المال ومشاعرنا تجاه المال وعاداتنا المالية**. إن استعداداتنا الذاتية هي **المنظار** الذي نكتشف من خلاله اللعبة المالية ومعناها، **والبوصلة** التي توجهنا نحو أشكال محددة من المال دون غيرها، **والمرجعية** التي تتحكم في حدود مشاريعنا

واستراتيجياتنا المالية. **وتحدد نوعية هذه الاستعدادات قدرتنا على الدخول في اللعبة بفعالية وكفاءة ودون أوهام.**

- القوة الثانية هي **قوة أشكال المال المتعددة والمختلفة التي يستخدمها اللاعبون** (الوقت، الأصول المالية، والأصول المادية، والخبرة، والمعلومة، والعلاقات، والثقة، والسلطة)، **والمواقع** التي تمنحها هذه **الرساميل** في حقل التنافس والسلطة. **اللاعبون الصغار** لا يملكون سوى وقتهم الرخيص يعرضونه للبيع في سوق العمل. **والطبقة المتوسطة** تستخدم بالإضافة إلى الوقت أشكالاً أخرى من المال كالخبرة والمعرفة والعلاقات وبعض أشكال السلطة المتاحة لها. **والمهيمنون** يستخدمون السلطة لفرض قواعد اللعب ومراقبة اللعبة وضبط كل أشكال المال وإعادة إنتاج نفس علاقات السيادة والسيطرة .

- القوة الثالثة هي **قوة المشاريع والاستراتيجيات في حقلي العطاء والسلطة**، والحركية التي تمنحها هذه المشاريع، **والمسارات المالية** التي ترسمها هذه الاستراتيجيات. **اللاعبون الصغار** لا مشاريع لهم ولا استراتيجيات؛ يعيشون يومهم بيومهم بل ساعتهم بساعتهم لا يأخذهم التفكير ولا التخطيط لغد، ولا يفكرون كيف سيكون وماذا سيعملون. **والطبقة المتوسطة** المستهدفة تعتمد استراتيجيات غبية تكرس خضوعها وعبوديتها وتعاونها المثير للسخرية مع المهيمنين. **واللاعبون الكبار** يستخدمون إشارة

اليمين للانعطاف نحو إرجاع المال إلى المجتمع، وينطلقون يساراً نحو تحويل المال إلى سلطة لحماية المال ومضاعفته .

إنها قوة ثلاثية عجيبة لها مفعول السحر، وتركيبتها الثلاثية المكونة من **الاستعدادات والمواقع والمواقف**، تشكل في تفاعلها وتداخلها وتشابكها "السر الأعظم" للعبة المالية.

معادلات الذكاء المالي

لا يمكن نمذجة الذكاء المالي علميا وواقعيا إلا من خلال ثلاث معادلات.

للذكاء المالي معادلة تحدد مكوناته والعلاقات التفاعلية بينها، لكن **لا توجد معادلة واحدة للذكاء المالي، بل ثلاث معادلات بحسب المستويات المنطقية الثلاثة للذكاء المالي.**

إن الذين اختزلوا معادلات الذكاء المالي في معادلة واحدة يجهلون أو يتجاهلون أن الواقع المُعَقَّد بطبيعته لا يمكن فهمه والفعل فيه من خلال مستوى منطقي واحد، وأن الذكاء المالي باعتباره ظاهرة مُعَقَّدة لا يمكن نمذجته علميا وواقعيا إلا من خلال ثلاث معادلات.

من **منظور نفسي** الذكاء المالي هو ذكاء مركب من ذكاءين: الذكاء العاطفي ويمثل 80%، والذكاء التحليلي ويمثل 20%، فتكون معادلة الذكاء المالي في هذا المستوى المنطقي الأول هي:

الذكاء المالي = ذكاء عاطفي + ذكاء تحليلي

من **منظور اقتصادي** الذكاء المالي هو أولا ذكاء إنتاج القيمة وتوليد عائد مالي منها، وهو ثانيا ذكاء إدارة القيمة والمال، فتكون معادلة الذكاء المالي في هذا المستوى المنطقي الثاني هي:

الذكاء المالي = (إنتاج القيمة + إنتاج المال) x الوظائف الإدارية الثمانية

من **منظور اجتماعي** الذكاء المالي هو أولا ذكاء الاستعدادات الذاتية التي ندخل بها اللعبة، وهو ثانيا ذكاء أشكال المال المتعددة والمختلفة التي نستخدمها في اللعبة، وهو ثالثا ذكاء قوة المشاريع والاستراتيجيات التي نلعب بها، فتكون معادلة الذكاء المالي في هذا المستوى المنطقي الثالث هي:

الذكاء المالي = (الاستعدادات + الرساميل) x قواعد اللعبة

ثلاثة مسارات متوازية ومتفاعلة

إن الاستعدادات والرساميل والمواقف تتفاعل بشكل لولبي.

لا يهم من الناحية العملية والإجرائية من أي مكون نبدأ رحلتنا نحو الحرية المالية، لأن هذه المكونات الثلاثة تتفاعل في **علاقات سببية دائرية**. كل ما سنحتاج إليه هو العمل من خلال ثلاثة مسارات متوازية ومتفاعلة:

- **المسار الأول** هو مسار **اكتساب الاستعدادات** الذاتية للعب والدخول في اللعبة بذكاء ودون أوهام. نحتاج على هذا المسار إلى خطط لتطوير معتقدات إيجابية حول المال (نعم المال الصالح للرجل الصالح)، ومشاعر واقعية تجاه المال (التحرر من الخوف من المغامرة، الشغف بالعمل...)، وعادات مالية إيجابية (الادخار، التحكم في المصاريف، تجنب الخصوم والقروض...).
- **المسار الثاني** هو مسار **امتلاك رساميل** اللعبة واستخدامها لاحتلال المواقع المؤثرة في حقل المنافسة والمواجهة. نحتاج على هذا المسار إلى الوعي أولا بأشكال المال وأسعار الصرف المحددة اجتماعيا، ثم إلى خطط لتوسيع وتنويع محفظة الرساميل.

- **المسار الثالث** هو مسار **بناء المواقف**: أي بناء وقيادة مشاريع واستراتيجيات تنتج القيمة وتحولها إلى مال، وتجمع بين رحمة البذل والعطاء وحكمة السلطة والتحكم. نحتاج على هذا المسار إلى الذكاء القيادي والاستراتيجي والتنظيمي والجماعي وإلى معرفة مشاريع الآخرين واستراتيجياتهم وإلى الدخول في شراكات وتحالفات.

إن هذه المسارات الثلاثة هي **مسارات متفاعلة** فيما بينها؛ **فالاستعدادات الذاتية تحدد نوعية الرساميل** التي يمكن للفاعل امتلاكها، **ونوعية الرساميل تحدد سقف المواقف** التي يمكن للفاعل اتخاذها، **ونوعية المواقف تعيد تشكيل نوعية الاستعدادات، وكل ذلك يتم في إطار علاقات سببية لولبية تتيح إمكانية تحسين الاستعدادات والرساميل والمواقف بشكل مستمر.**

المستويات الثلاثة للذكاء المالي

راقب مضامين معادلاتك في كل مستوى منطقي واعمل على تحسينها.

للذكاء المالي ثلاثة مستويات: الذكاء النفسي، والذكاء الاقتصادي، والذكاء الاجتماعي. وفي كل مستوى تحمل معادلة اللعبة المالية مضامين خاصة تعكس مستوى نضج الذكاء المالي.

في المستوى الأول الخاص بالذكاء النفسي يكون لمعادلة اللعبة المالية المضامين التالية:

- **الاستعدادات المالية**: الذكاء العاطفي، والذكاء التحليلي.
- **أشكال المال**: تنحصر أشكال المال في هذا المستوى في الأصول الأساسية الثلاثة: الوقت أولا وهو الغالب على فئات واسعة لا تملك لجلب المال سوى وقتها الذي تبيعه غالبا بثمن بخس، ثم بعض الأصول المالية والمادية المتراكمة من الادخار والاستثمار الذكي.
- **المشاريع والاستراتيجيات المالية**: التحفيز الذاتي وبعض مشاريع الادخار والاستثمار الذكي.

وفي المستوى الثاني الخاص بالذكاء الاقتصادي يكون لمعادلة اللعبة المالية المضامين التالية:

- **الاستعدادات المالية:** بالإضافة إلى قيمة العمل وقيمة الوقت يوجد هنا الذكاء الاجتماعي والذكاء التنظيمي والذكاء الجماعي والذكاء التسويقي...
- **أشكال المال:** الأصول العميقة التي تتجاوز مفعولاتها المالية مفعول الوقت والأصول المالية والمادية كالمعلومة والخبرة والعلاقات...
- **المشاريع والاستراتيجيات المالية:** الادخار، وتجنب الخصوم، واقتناء الأصول، وبناء شبكات العلاقات، والمصادر الخاصة للمعلومات...

أما في المستوى الثالث الخاص بالذكاء الاجتماعي فيكون لمعادلة اللعبة المالية المضامين التالية:

- **الاستعدادات المالية:** المكر والعنف في حالة الماكرين، والحزم في حالة الحازمين.
- **أشكال المال:** السلطة.
- **المشاريع والاستراتيجيات المالية:** إرجاع المال إلى المجتمع، وتحويل المال إلى سلطة واستخدام السلطة لحماية المال ومضاعفته.

هذه هي مضامين معادلات الذكاء المالي بحسب المستويات المنطقية الثلاث، وعلى كل من يريد أن يطور ذكاءه المالي أن يراقب هذه المضامين في كل مستوى منطقي ويعمل على تحسينها من خلال خطط ذكية للتطوير.

خاتمة

"فلا اقتحم العقبة" (الآية)

ليس من السهل تناول موضوع معقد وحساس كالمال دون عقبات. ومع ذلك قررنا ركوب المغامرة.

إن محاولة **نمذجة الذكاء المالي** برؤية شاملة ومتكاملة تميز بين المستويات المنطقية المختلفة لعملية صناعة الثروة (النفسية والاقتصادية والاجتماعية) تعترضها عدة عقبات.

العقبة الأولى هي مدرسة التحفيز السريع والوصفات الجاهزة. تولد هذه المدرسة الاعتقاد بإمكانية صناعة الثروة من خلال عملية سريعة للتحفيز ووصفات جاهزة تقوم على بعض "القوانين النفسية". **تحرمنا هذه النزعة من فرصة بناء الإرادة من خلال فعل تربوي حقيقي، ومن فرصة اكتشاف القوانين النفسية الاجتماعية لصناعة الثروة من خلال فعل فكري عميق.**

العقبة الثانية هي ثقافة الزهادة والهروب من المجتمع. إنه دين المؤمن الضعيف الذي يهرب من عالم المال والأعمال مخافة الوقوع في الشبهات. **تقتل فينا هذه النزعة غريزة التنافس وحب الامتلاك**.. إنه الخيار السهل الذي يقوم مقام تهذيب هذه الغريزة وتوجيهها بالمثال

العملي والنموذج الناجح. **طلقنا الدنيا فتزوجها غيرنا**. **والنتيجة فقر مادي وقيمي وتعطيل لوظيفة عمارة الأرض وإنتاج القيمة.**

العقبة الثالثة هي النزعة المادية الخالصة التي تمثل التجسيد الفكري والسلوكي للأنانية المتطرفة. تقودنا هذه النزعة المادية إلى الفقر الأخلاقي والروحي.

إن المفعولات السلبية لهذه العقبات تحتاج لمحوها إلى **منهجية فكرية وأخلاقية وروحية عميقة**، وإلى **عرض واضح ودقيق وعملي** لمفاهيم ومبادئ وأدوات اشتغال المال الذكي، وهذا ما حاولنا القيام به في صفحات هذا الجزء الأول من كتابنا "**الذكاء المالي وصناعة الثروة**".

الفهرس

هذا الكتاب

ليس من السهل تناول موضوع معقد وحساس كالمال دون عقبات. ومع ذلك قررنا ركوب المغامرة.

إن محاولة نمذجة الذكاء المالي برؤية شاملة ومتكاملة تميز بين المستويات المنطقية المختلفة لعملية صناعة الثروة (النفسية والاقتصادية والاجتماعية) تعترضها عدة عقبات.

العقبة الأولى هي مدرسة التحفيز السريع والوصفات الجاهزة. تولد هذه المدرسة الاعتقاد بإمكانية صناعة الثروة من خلال عملية سريعة للتحفيز ووصفات جاهزة تقوم على بعض "القوانين النفسية". تحرمنا هذه النزعة من فرصة بناء الإرادة من خلال فعل تربوي حقيقي، ومن فرصة اكتشاف القوانين النفسية الاجتماعية لصناعة الثروة من خلال فعل فكري عميق.

العقبة الثانية هي ثقافة الزهادة والهروب من المجتمع. إنه دين المؤمن الضعيف الذي يهرب من عالم المال والأعمال مخافة الوقوع في الشبهات. تقتل فينا هذه النزعة غريزة التنافس وحب الامتلاك.. إنه الخيار السهل الذي يقوم مقام تهذيب هذه الغريزة وتوجيهها بالمثال العملي والنموذج الناجح. طلقنا الدنيا فتزوجها غيرنا. والنتيجة فقر مادي وقيمي وتعطيل لوظيفة عمارة الأرض وإنتاج القيمة.

العقبة الثالثة هي النزعة المادية الخالصة التي تمثل التجسيد الفكري والسلوكي للأنانية المتطرفة. تقودنا هذه النزعة المادية إلى الفقر الأخلاقي والروحي.

إن المفعولات السلبية لهذه العقبات تحتاج لمحوها إلى منهجية فكرية وأخلاقية وروحية عميقة، وإلى عرض واضح ودقيق وعملي لمفاهيم ومبادئ وأدوات اشتغال المال الذكي، وهذا ما حاولنا القيام به في صفحات هذا الجزء الأول من كتابنا "الذكاء المالي وصناعة الثروة".